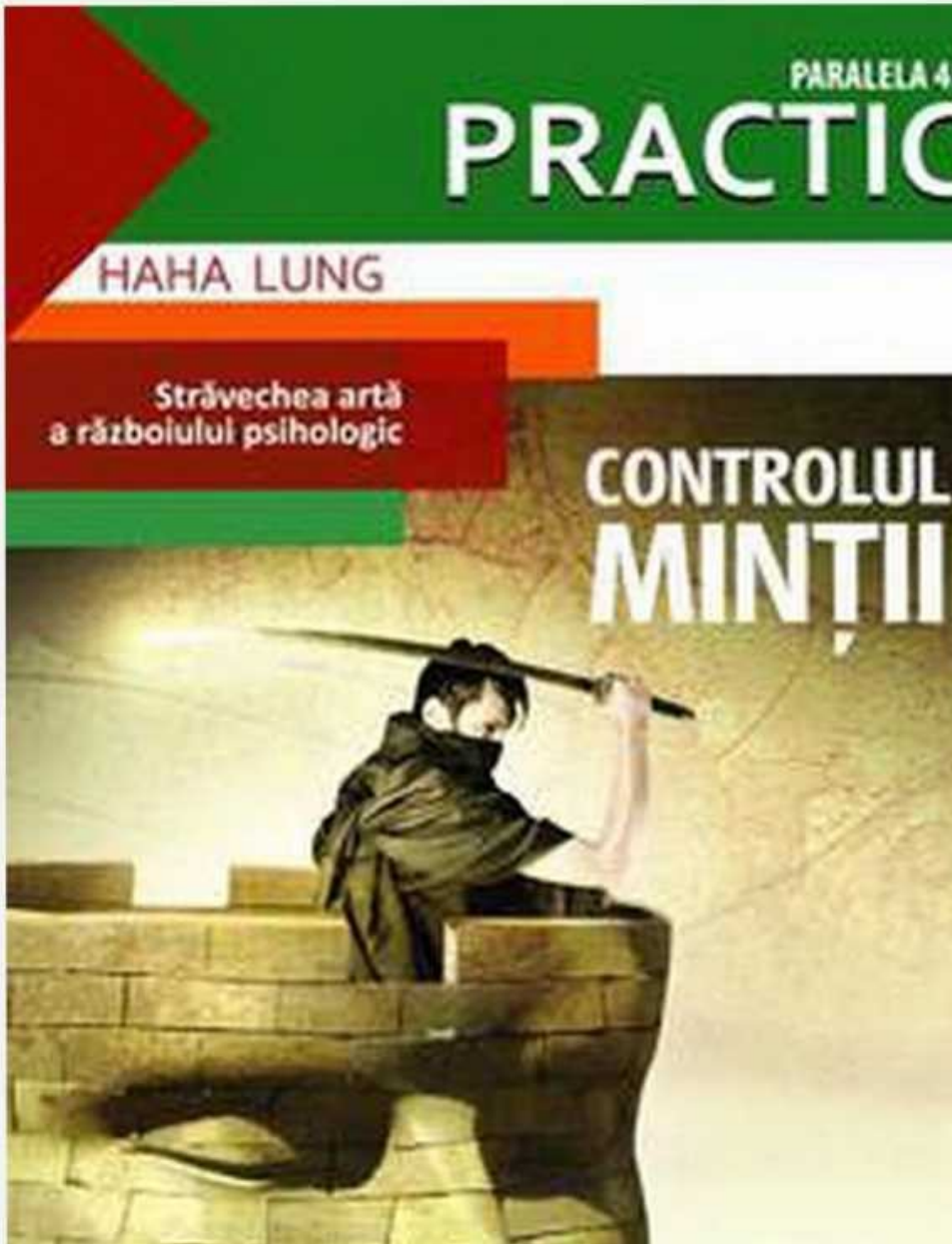

PARALELA 4
PRACTIC
HAHA LUNG
Străvechea artă
a războiului psihologic
CONTROLUL
MINȚII

Buddha spunea: „Cea mai puternică arma de care dispui este mintea duşmanului tău”. Crucial pentru victoria în orice bătălie este războiul psihologic, tehnică folosită şi perfecţionată de cei mai mari gânditori militari din istorie, ca Sun Tzu, Voritomo şi Musashi în Japonia, precum şi de alte gemi mai puţin cunoscute, dar incredibil de influente.

Dr. Haha Lung, autorul a peste douăsprezece cărţi despre artele marţiale, oferă principiile elementare, dar cuprinzătoare ale străpungerii mecanismelor de apărare mentale ale inamicului. În cartea de faţă, el arată cum să foloseşti temerile, neliniştile, speranţele şi credinţele inamicului tău împotriva lui. Unele dintre cele mai eficiente tehnici de control al minţii vin de la maeştrii uitaţi din domeniu şi sunt prezentate aici pentru prima oară.

Vei învăţa:

Artele întunecate: arta intimidării;

Secretul lui şapte: cele şapte roţi ale puterii;

Maeştrii din Orient: inclusiv meşteşugul Hârcarra şi voodoo vietnamez;

Chipul chinezului: arta lui K’ung Ming şi citirea feţei la chinezi;

Iscusinţa samurailor: arta influenţei după Yoritomo; Calea fără sabie; războinicii din umbră;

Sângele lui Avraam: ştiinţa neagră din Biblie.

Editor: Călin Vlasi

Redactor: A, Creţu Tehnoredactor: Gabriela Chircea Coperta colecţiei: Irâna Bogdan Prepress: ART CREATIV

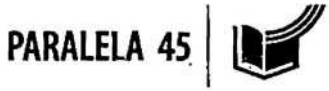
Descrierea CI P a Bibliotecii Naţionale a Români LUNG, HAHA

Controlul minţii: străvechea artă a războiului psihologic / Haha Lung; trad.: Anacaona Mandrilă-Sonetto. Piteşti: Paralela 45, 2009 Bibliogr.
ISBN 978 – 973 – 47 – 0652 – 5 I. Mândrilă-Sonetto, Anacaona (trad.)
159.9

Titlul original:
Mind Control. The Ancient Art of Psychological Warfare

Dr. Haha Lung
CONTROLUL MINŢII
Străvechea artă a războiului psihologic

Traducere de Anacaona Mandrilă-Sonetto



Pentru Agnes Shifferly şi Shirley Marsee Pentru Charles şi Carolyn Shumway Pentru capelanul Bob Cibson şi pentru avocatul Norman Sirak Pentru Eric Tucker, Eddie Harris şi Războinicii Zendokan

INTRODUCERE

„Cu cât lucrurile se schimbă mai mult”.

Cu aproximativ 2500 de ani în urmă, un anumit prinţ din India, pe nume Siddhartha, a reuşit să descifreze natura fundamentală şi soarta omenirii. Concluziile sale: viaţa e în general de-a-ndoaselea şi ne creăm singuri

problemele, fiindcă nu putem sau refuzăm să ne controlăm dorinţele.

Cam în aceeaşi perioadă, ceva mai la nord, un soldat chinez, pe nume Sun Tzu, veteran al unei duzini de campanii militare sângeroase, era şi el ocupat cu adunarea şi catalogarea de observaţii şi intuiţii cu privire la condiţia umană.

Ambii bărbaţi au izbutit, în cele din urmă, să cerceteze mintea colectivă a omenirii şi au decelat cu succes faptele, capriciile şi slăbiciunile care-i motivau şi manipulau pe semenii lor.

În acest punct, asemănarea dintre aceşti doi „psihologi” din vechime se opreşte. Dezamăgit şi deprimat de descoperirile sale, prinţul Siddhartha şi-a abandonat regatul şi a devenit călător pribeag, sărac lipit pământului. Sun Tzu, pe de altă parte, şi-a încheiat în sfârşit consemnarea observaţiilor perspicace despre punctele forte şi slăbiciunile omeneşti, le-a adunat laolaltă în *Ping Fa*, *Arta războiului*, şi în scurt timp a ajuns să-şi pună la dispoziţie considerabila intuiţie şi iscusinţă cu privire la natura umană celui mai generos ofertant.

Sun Tzu a devenit cel mai mare strateg născut vreodată în China şi poate în lumea întreagă. *Arta războiului* este considerată şi acum cel mai pătrunzător şi mai aplicabil tratat despre război din câte s-au scris vreodată.

Doi oameni, Sun Tzu şi Siddhartha, ne-au oferit informaţii nepreţuite despre mecanismele interioare ale minţii omeneşti, doi oameni pe care observaţiile şi concluziile cu privire la comportamentul uman i-au împins în direcţii radical diferite, ce i-au dus la deznodăminte complet diferite.

Abilitatea de a manipula nu doar indivizi, ci şi armate

întregi nu doar pe cea a inamicului, ci şi pe cea proprie! l-a ajutat pe Sun Tzu să iasă din obscuritate şi să devină cel mai mare general al Chinei. Sun Tzu a murit liniştit, în somn, după o viaţă lungă şi ilustră, de-a lungul căreia şi-a folosit cunoştinţele despre natura umană ca să câştige faimă şi avere.

În caz că te întrebi, şi fostul prinţ Siddhartha s-a descurcat bine. Şi-a găsit, în cele din urmă, paca interioară, şi-a schimbat numele în Buddha şi a câştigat renume mondial ca mare învăţător într-ale „iluminării”… înainte de a fi ucis prin otrăvire de unul dintre duşmanii lui mai puţin „iluminaţi”. Poate un duşman care citise *Ping Fa* a lui Sun Tzu?

Aşa că, vezi, nu contează doar *ce ştii*, ci şi ce *faci* cu ceea ce ştii.

Un om, idiot, se va tăia din greşeală dacă-i dai un cuţit ascuţit. Alt om, disperat de flămând sau îndemnat de şoapta vreunui demon lăuntric, ar putea să-ţi pună pe neaşteptate cuţitul la gât. Altul, poate cu studii de medicină, ar putea să folosească într-o situaţie de urgenţă acelaşi cuţit ca pe un bisturiu improvizat, cu îndemânare, şi să-ţi salveze viaţa.

Cum e cu cuţitul, la fel e şi cu cunoaşterea.

The Black Science (Lung şi Prowant, 2001) *a* argumentat convingător ideea „cunoaşterea înseamnă putere” cu cât ştii mai multe, cu cât aduni mai multe informaţii despre tine însuţi şi despre duşmanul tău, cu atât ai şanse mai mari întâi să *supravieţuieşti* şi apoi să *prosperi* într-o lume în care meniul zilei este tot mai des „mâncătoria reciprocă”!

The Black Science te-a învăţat cum să evaluezi un posibil duşman prin intermediul „limbajului-umbră” (limbajul corporal, cuvintele pe care le alege etc.). De

asemenea, ai învăţat cum să-i discerni şi să-i descifrezi trăirile afective, speranţele şi temerile care-l domină. Cum să-ţi dai seama dacă e sincer… sau minte de îngheaţă apele. Şi, cel mai important, ce mari secrete personale întunecate încearcă disperat să împiedice să iasă la lumină.

Poţi fi sigur că-ţi vei căpăta porţia de noi tactici, tehnici şi trucuri de influenţă psihică şi din volumul de faţă. Dar dacă-ţi dăm doar cuţitul ascuţit al cunoştinţelor, nu e suficient. A învăţa *cum* şi *când* să foloseşti o armă atât de „periculoasă", ăsta e secretul disecării misterelor minţii, atâta celei proprii, cât şi a mentalităţii şi motivaţiei duşmanului tău.

Ce spui acolo? Nu *ai* duşmani? Asta e ceea ce vor duşmanii tăi să crezi!

Ştii de ce dau rezultate psihologia, reclamele agresive, escrocheriile, discursurile de recrutare în secte, tehnicile de interogare ale Poliţiei, minciunile iubiţilor şi hipnoza? Pentru că fiecare dintre noi fără nicio excepţie – este convins.100% că aceste „trucuri" de manipulare mentală nu vor funcţiona în cazul nostru! Şi ne înşelăm cu toţii 100%. Vor funcţiona şi funcţionează asupra noastră în fiecare zi.

Nenumărate personaje dubioase, de la vânzătorii de maşini la mâna a doua, până la duşmanii pe care nici măcar nu ştim că-i avem, folosesc zilnic distrageri, şmecherii şi intrigi înşelătoare ca să-ţi intre în casă, să-ţi bage mâna în buzunar şi ştii-tu-ce în chiloţi!

Dar relaxează-te, căci toate aceste tehnici şi încă multe altele – funcţionează şi asupra duşmanului tău. Iar el, la fel ca tine, e convins 100% că în cazul *lui* nu dau rezultate. He-he-he!

Odată ce ajungi să stăpâneşti aceste tehnici, vei fi

pregătit pe deplin să te apuci „să-ţi lucrezi” duşmanul. Asta dacă le stăpâneşti *înaintea* lui şi *mai bine* decât o face el!

Apropo, dacă termenul „duşman” îţi lezează sensibilitatea, numeşte-l mai bine „competitor”. Căci adevărul este că fiecare dintre noi se află în competiţie cu semenii. De multe ori ne avantajează să colaborăm pentru binele comun. Uneori chiar e adevărat că unde-s mulţi puterea creşte. Alteori eşti pe cont propriu. Luptă sau crapă. Codaşul putrezeşte în iad!

Indiferent în ce constă ţelul nostru suprem; altruist su oportunist, e nevoie să fim mereu la curent cu cele mai recente descoperiri din domeniul „ştiinţei negre”, de la manuscrisele tibetane străvechi, recent dezgropate, până la microcipurile moderne implantate în capul naivilor.

Şi învăţăm şi de la duşmanul nostru. De preferinţă, înainte să ne smulgă cele mai bine păzite secrete.

Învăţăm multe şi studiind maeştrii în „anihilarea minţii” din trecut. De aceea, în volumul de faţă, studiem şi furăm tactici şi tehnici nu doar de la mari maeştri asiatici precum Sun Tzu şi Buddha, Yoritomo şi Musashi din Japonia şi diferite minţi luminate din estul Indiei, ci şi de la maeştri mai puţin cunoscuţi, dar la fel de mari din Orientul Mijlociu, precum Iisus Sirah şi Abdullah ibn Măvmum, sinistrul „părinte” din secolul al IX-lea al terorismului modern din Orientul Mijlociu.

În plus, ca să ne echilibrăm studiul şi să ne potolim setea de cunoştinţe *utile*, vom iscodi şi vom lua tot ce se găseşte util în mintea unor capete luminate din Occident, atât a celor infame, cât şi a celor aproape infame; maeştri în influenţarea psihicului cu metode şi motivaţii extrem de diferite între ele, precum Rasputin, miliardarul J. Paul Cetty şi Machiavelli, recunoscutul maestru occidental al

strategiilor nemiloase.

Dar în loc să criticăm detaliile neînsemnate ale diferenţelor dintre ei, vom căuta asemănările existente în metodele, motivaţiile şi, da, poate în nebunia lor.

Mulţi dintre voi le vor primi cu neplăcere, se vor împotrivi şi în ultimă instanţă vor respinge ideea că, la peste două milenii după Sun Tzu, soarta şi poftele, ţelurile şi naivităţile omului s-au schimbat atât de puţin, încât strategiile şi stratagemele folosite acum 2500 de ani în celălalt capăt al lumii sunt la fel de eficiente azi, la acest capăt al lumii. Sau că nişte tehnici şi trucuri atât. De „depăşite" ar putea să funcţioneze asupra *voastră*. He-he-he!

În ultimă instanţă, cel deştept şi învăţat câştigă. Desigur, uneori ajută să fii *vicleant*.

Iar la final, când fumul se împrăştie şi se împart premiile şi condamnările, vei fi oare cel *răsplătit*... sau doar cel *tăvălit*?

Partea I
PERCEPŢIE ŞI PUTERE

„Frate, ţi-e bântuit capul!"
Max Stirner, anarhist

Introducere

Fii realist! Cum te poţi aştepta ca alţii să se poarte cu tine cinstit, raţional sau măcar logic când nu poţi avea încredere nici măcar în mintea ta să te slujească loial, să obţină corect informaţii şi să ajungă la concluzii raţionale şi logice cu privire la caracterul real al lumii ce te înconjoară?

Citeşte *cu voce tare* următoarea frază:

KU-KLUX-KLANUL FOLOSEA TONE
DE CATRAN ŞI FULGI CÂND
SE OCUPA DE LINŞAJE.

De câte ori apare litera C în fraza pe care ai citit-o adineauri? Numără… Nu te folosi de degete.

Acum mai numără o dată, fiindcă te *înşeli*.

Nu sunt şase, sunt de fapt doar *trei* de C. Dar iniţial toată lumea vede şase, pentru că mintea noastră vede (adică „aude”) literă K pronunţată şi ea ca litera C.

Aşa că nu intra în panică: dacă vezi şase de C, înseamnă că creierul tău funcţionează absolut normal.

Cât de des ai auzit spunându-se „Mână e mai iute decât ochiul” ori „Mi-au jucat ochii feste”? Orice Reprezentaţie a lui David Copperfield validează ambele afirmaţii.

La fel ca omul însetat care se târăşte prin deşert, de câte ori ai confundat un miraj cu un miracol, iluziile optice cu ocaziile favorabile?

Uită-te la cele trei linii verticale, uşor înclinate, din Figura 1:

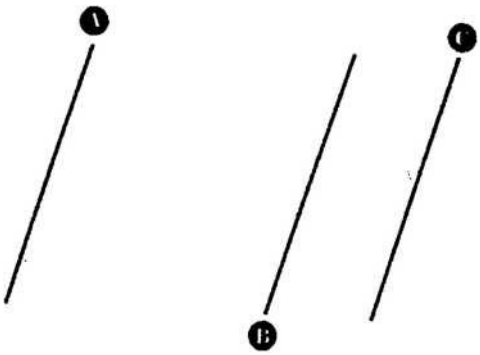


Figura 1

Care distanţă e mai mare: cea dintre punctele A şi B, sau cea dintre punctele B şi C? Ochii (şi bunul simţ) îţi spun că distanţa dintre A şi B e mai mare decât cea dintre B şi C. Ochii te mint. Măsoară distanţele. Sunt egale.

Cum e cu liniile orizontale din Figura *21* îţi par „oblice”? Nu sunt.

Mandala (figura 3) pare să vibreze sau să pulseze?

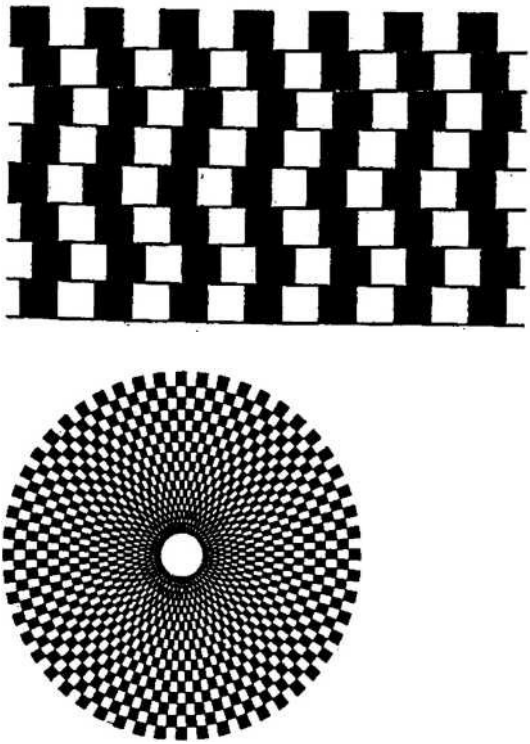


Figura 3. Mandala

Desigur, „ştii” că, în realitate, nu se mişcă. Şi acesta

este un exemplu de situaţie în care logica („judecata superioară”) îţi învinge percepţia (falsă) nsă foarte des e invers, învingătoarea fiind percepţia eronată (impresiile false).

Există întotdeauna un motiv pentru faptul că percepem eronat, că uneori simţurile ne „mint”. Uneori e de vină Mama Natură, alteori e vina Tatălui Educaţie.

Pariez că vei spune că pătratul interior alb este mai mare decât pătratul interior negru din Figura 4.

Asta pentru că Natura ne-a proiectat (ochii, creierul) în aşa fel încât să dăm prioritate perceperii contururilor şi formelor de culoare mai deschisă, pentru a putea distinge mai bine formele mai deschise la culoare pe fundal întunecat, ceea ce ne sporeşte şansele de a supravieţui noaptea.

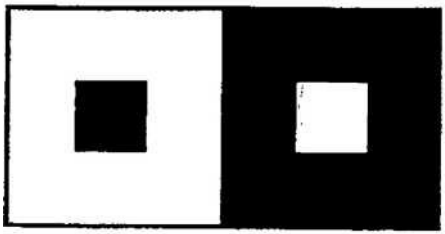


Figura 4

Ca atare, pătratul alb este „mai important” pentru creierul nostru şi-l „vedem” ca fiind „mai mare”.

Compară acum cele două linii din Figura 5:



Figura 5

Linia din dreapta pare mai lungă decât cea din stânga?

Ca să vezi surpriză: au aceeaşi lungime.

Vedem linia din partea dreaptă a Figurii 5 ca fiind mai lungă, fiindcă seamănă cu unghiurile unei încăperi care se „măresc” (adică se lungesc) pe măsură ce aceasta se lărgeşte spre noi. (Vezi Figura 6.)

În acelaşi mod, vedem linia din stânga Figurii 5 ca fiind „mai scurtă” fiindcă ne aminteşte de liniile (ex. Străzile) care se îndepărtează de noi. Creierul (iarăşi bunul simţ!) ne spune că, atunci când lucrurile se îndepărtează, ele devin „mai mici”.

Crezi că ochii sunt singurul organ de simţ în care nu te poţi încrede? Substanţele din alimente ne păcălesc tot timpul papilele gustative. („Nu-mi vine să cred că ăsta nu e unt!”)

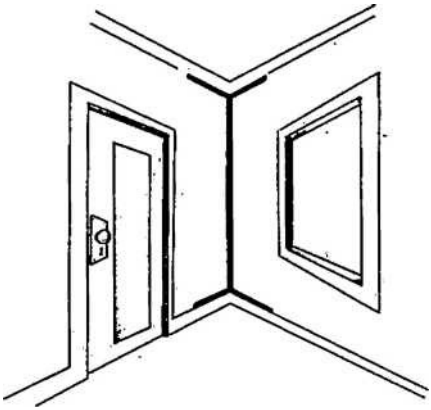


Figura 6

Blana sintetică şi alte materiale sintetice ne pun în

încurcătură simţul tactil. Iar urechile? Chiar putem crede ceea ce auzim? Cât de des sesizăm cu adevărat nuanţa care deosebeşte sinceritatea de stratagemă?

Abbie Hoffman, iluzionist din anii ’60, a încercat să ne avertizeze: „Nu crede nimic din ceea ce vezi şi doar jumătate din ce auzi… şi du-te la doctor să-ţi controlezi urechile cel puţin o dată pe lună!”

Şi nu doar cele cinci simţuri, ci *întregul corp te trădează*. Spre exemplu, cineva îţi cere să descrii o scară în spirală şi, înainte să te poţi abţine, degetul tău arătător începe să descrie cercuri în aer. *Toţi o* facem.

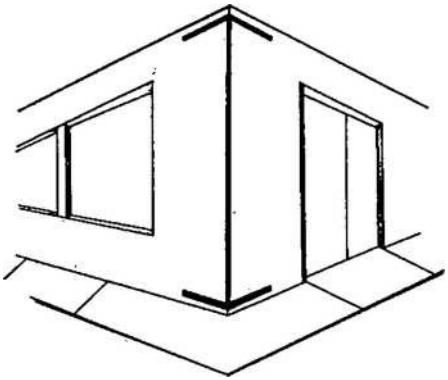


Figura 7

Roşeaţa involuntară provocată de ruşine, nodul subit de încordare din gât pe care nu te poţi abţine să nu-l înghiţi şi o mulţime de alte „indicii”, toate te trădează de zece ori pe zi şi întotdeauna în momentele cele mai nepotrivite: (Vezi „Mersulumbră”, capitolul 5.)

Dar nu numai Natura e de vină. Felul în care suntem crescuţi motivele de mândrie şi prejudecăţile, temerile şi manierele proaste care ne sunt inculcate şi imprimate de

la o vârstă fragedă – contribuie la acurateţea cu care „vedem” lumea la vârsta adultă.

Chiar şi după ce ajungem adulţi, trauma subită sau „drama” (adică experienţe negative repetate) poate colora şi influenţa felul în care percepem lumea…

În anii ’70 s-a făcut un experiment în care unui grup mixt de studenţi albi şi negri li s-a arătat un film ce înfăţişa bătaia dintre un alb şi un negru. În mâna albului se vedea clar un brici.

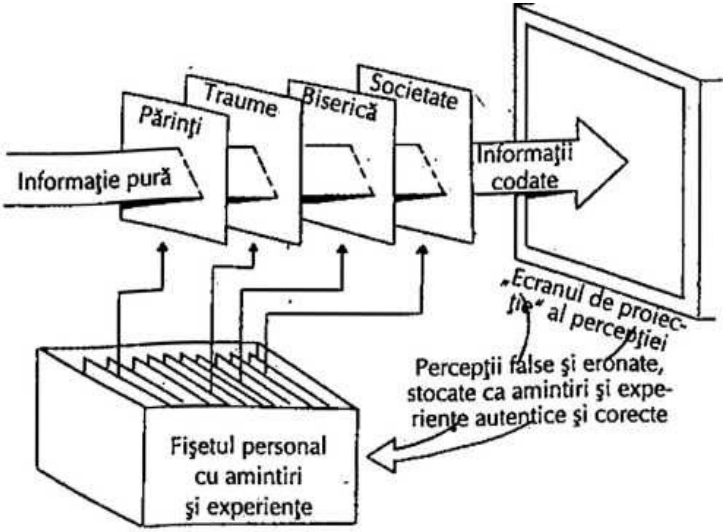
Şi totuşi, după aceea, când au fost întrebaţi, majoritatea studenţilor negri şi albi – şi-au „amintit” că briciul se afla în mâna negrului.

La naiba! Se pare că, la fel ca în cazul simţurilor, nu ne putem încrede nici în memoria noastră jumătate din timp!

Asta fiindcă amintirile noastre eronate care sunt *totuna* cu „noi”! depind de simţurile eronate. La fel ca lumina albă pură la trecerea printr-o prismă, informaţia *obiectiva* pură pe care o obţinem prin intermediul simţurilor devine rapid *subiectivă* şi, foarte des, deformată (cu detalii pierdute ori şterse intenţionat sau adăugate) când percepţiile noastre trec prin mai multe „filtre” scoase din „fişetul personal”, locul acela în care ţinem toate temerile mărunte şi fobiile majore, prejudecăţile, dorinţele ascunse şi secretele cele ruşinoase.

Toate simpatiile şi antipatiile personale „colorează” felul în care percepem informaţiile, le procesăm şi apoi le „punem la păstrare” pentru a le folosi în viitor. (Vezi Figura 8.)

Astfel, un om vede un colac de frânghie inofensiv, pe când altul tresare la vederea unui „şarpe” încolăcit.



Figură 8. Percepţii eronate

Tu şi un asociat al tău ascultaţi aceeaşi propunere făcută de un om de afaceri sicilian îmbrăcat la patru ace. Dar în timp ce asociatul tău aude „O ofertă pe care n-o poţi refuza", tu simţi cum ţi se ridică părul pe ceafă.

În acest caz, felul în care procesezi informaţia poate constitui diferenţa între a purta pantofi din piele şi a ţi se lua măsura pentru o pereche de galoşi din beton!

Într-un scenariu mai puţin extrem: ce semnale subtile ale „limbajului corporal" sau cuvinte scăpate pe negândite circulă între tine şi cel care te intervievează pentru un loc de muncă sau între tine şi blonda aflată vizavi de tirie la bar? „Recepţionezi" semnalele, pe care crezi că le recepţionezi?

Corpul *tău* te sabotează emiţând semnale inconştiente? Nu lăsa să-ţi strice ziua faptul că nu poţi avea încredere în propriile simţuri… nici în propriul corp…

şi probabil nici în amintiri. Toate astea nu sunt neapărat un lucru rău.

E rău pentru tine, desigur, dacă nu eşti conştient de acest lucru… dar acum eşti! Şi asta îţi conferă un avantaj clar în faţa duşmanului tău, care încă n-are habar cât de „varză" este şi el, cât de nedemn de încredere este procesul său de obţinere a informaţiilor!

Cu cât devenim mai conştienţi de aceste „slăbiciuni" înnăscute pe care le au *toţi* oamenii, cu atât avem şanse mai mari de a ne înarma împotriva exploatării. Aşadar, studiem ca să supravieţuim.

Pe cealaltă faţă a monedei, ne-am putea decide, mânaţi de nevoie sau pur şi simplu de răutate, să ne încercăm mâna la exploatarea duşmanilor noştri.

Şi într-un caz, şi în celălalt, începem să ne înarmăm învăţând mai întâi „cele trei imperative ale cunoaşterii" şi apoi făcându-ne aliaţi din „stratagemele ucigaşe".

„Tot ce vedem depinde de simţurile noastre; şi dacă ele ne înşală?"

Aleister Crowley „1920

„Uneori, mintea noastră vede ceea ce-şi doreşte inima să fie adevărat".

Dan Brown, *Angels & Demons*

„Vremurile s-au schimbat, dar ochii noştri şi felul în care creierul procesează informaţia, nu".

Lung şi Prowant

CAPITOLUL 1

Cele trei imperative ale cunoaşterii

„Odată ce înţelegem cum îşi obţine ochiul informaţiile, e simplu să păcălim ochiul duşmanului să interpreteze greşit informaţiile pe care le primeşte”.

Lung, *Knights of Darkness*

Există trei variabile vitale, trei „imperative ale cunoaşterii” de care trebuie să devenim conştienţi şi pe care trebuie să le avem constant în câmpul conştiinţei dacă vrem să supravieţuim ca să ne obţinem doctoratul în ştiinţa neagră.

Multe minţi luminate din istorie au adoptat o concepţie categoric sumbră cu privire la omenire în ansamblul ei, înclinând de partea pesimismului prin declararea capacităţii craniene colective a omului ca fiind pe jumătate goala, nu pe jumătate plină.

Am văzut deja că observaţiile perspieace ale lui Sun Tzu cu privire la motivaţiile şi manipularea semenilor să-i chinezi se aplică foarte uşor şi acum, după 2500 de ani, oamenilor din orice parte a lumii. Aşadar, în timp ce tehnologia s-a îmbunătăţit, oamenii au rămas la fel de meschini, la fel de uşor de influenţat.

La 2000 de ani după Sun Tzu, marele spadasin japonez Miyamoto Musshi a ajuns la aceeaşi concluzie descurajatoare. Omul poate spori de o mie de ori tăria sabiei sale, dar propria tărie fragilă îi va rămâne veşnic cel mai mare duşman de moarte.

Cam la vremea când Musashi îşi croia drum cu sabia în istorie, de cealaltă parte a lumii, în Italia, Niccolò Machiavelli scria: „Oamenii au avut dintotdeauna aceleaşi patimi” (*Discursuri* „111: 3). Sau, într-o exprimare şi mai directă: „Omul e o specie jalnică” (Principele, XVU).

Mark Twain (1835 1910) a fost şi el la fel de generos când a remarcat: „Mulţumesc lui Dumnezeu pentru

oamenii proşti! Datorită lor, noi, ceilalţi, părem deştepţi”.

După o viaţă întreagă de studiere a psihicului colectiv al omului, Sigmund Freud (18561, 939), părintele psihologiei moderne, a conchis că cei mai mulţi oameni sunt „leneşi şi lipsiţi de inteligenţă” şi posedaţi (la propriu) de dorinţe şi pasiuni pe care nu le pot controla sau nu vor să le controleze: „Printre aceste dorinţe pulsionale se numără incestul, canibalismul şi pofta de a ucide” (Freud, 1927: 12);

Carl G. Jung (1875 1961), principalul discipol al lui Freud, şi-a exprimat şi eldeziluzia şi dezamăgirea în privinţa semenilor să-i Potrivit lui Jung (1964):

„M-a impresionat întotdeauna faptul că există un număr surprinzător de mare de indivizi care nu-şi folosesc niciodată mintea, dacă pot evita acest Iticru, şi tot atât de mulţi care-şi folosesc mintea, dar într-un mod uimitor de prostesc. M-a surprins, totodată, să constat că mulţi oameni inteligenţi şi complet treji trăiesc (pe cât îţi poţi da seama) de parcă n-ar fi învăţat niciodată să-şi folosească organele de simţ: nu văd lucrurile din faţa ochilor, nu aud cuvintele care le sună în urechi, nu observă lucrurile pe care! e ating sau le gustă. Unii trăiesc fără a fi conştienţi de starea propriului corp. Sunt alţii care par să trăiască în cea mai ciudată stare de conştiinţă, de parcă starea la care au ajuns azi e definitivă, fără posibilitatea schimbării sau ca şi cum lumea şi psihicul ar fi statice şi ar rămâne aşa pe vecie. Ei par complet lipsiţi de imaginaţie şi se bazează în întregime şi exclusiv pe percepţiile senzoriale. Întâmplarea şi posibilitatea nu există în lumea lor, iar în «azi» nu există cu adevărat un «mâine». Viitorul este doar repetarea trecutului”.

În ciuda unor descrieri atât de pesimiste ale condiţiei umane, putem totuşi să contăm, în general, pe faptul că

aspectele noastre bune, „latura pozitivă”, se impun de la sine. În definitiv, „latura pozitivă” este faţada pe care ne ostenim sro zugrăvim zilnic pentru o lume care n-o merită şi n-o (apreciază!

Dar există alte aspecte ale noastre, pe care le păstrănrv ascunse. Aceea este umbra noastră. Trebuie să ne recunoaştem şi să ne acceptăm – toate trăsăturile, inclusiv această umbră, „latura nocturnă”.

Nu te agita, şi duşmanul are o „latură nocturnă”, o umbră despre care dacă e conştient de existenţa ei – nu vrea să vorbească şi pe care vrea cu disperare s-o ascundă de întreaga lume.

Dar dispunem de modalităţi de a-l face să vorbească.

Trebuie să învăţăm nu doar mai multe despre noi înşine şi despre duşmanul nostru, ci şi cum să „descifrăm o încăpere”, să evaluăm situaţii şi circumstanţe ca să întoarcem mai rapid şi mai uşor „considerentele ambientale” în avantajul nostru.

Cunoaşte-te pe tine însuţi

„*Viaţa necercetată nu merită trăită*”.
Socrate

Aşa cum absolut siguri, 100%, că ne putem încrede în propriile simţuri (he-he-he!), la fel, suntem 100% convinşi că suntem „în regulă”, „super”, „pe recepţie”, că „ţinem degetul pe puls” şi că „suntem la curent cu ultimele noutăţi”.

Dar de foarte multe ori, făcând efortul de a fi mereu la curent cu ceea ce apare nou următorul lucru important – ne scapă ceea ce este actual, ceea ce se află deja chiar sub nasul nostru; ignorăm pericolele imediate din jur şi

totodată ne scapă prilejuri care ar putea să nu mai existe şi mâine.

Mai rău chiar, ne căutăm „mântuirea” făcând apel la alţii, la politicieni şi la lideri de cult care au deja doctoratul în ştiinţa neagră.

Printre altele, acest doctorat presupune, perpetuarea iluziilor, şi exact asta fac aceşti maeştri în anihilarea minţii: încurajându-ne cea mai mică îndoială, ne perpetuează şi ne alimentează iluziile pe care le avem cu privire la viaţă în general şi la noi înşine în special.

O străveche zicală taoistă: „Ceea ce neghiobul caută la alţii, înţeleptul găseşte în sine însuşi”.

Cele şase greşeli după Cicero

Toţi sunt de acord că Marcus Tullius Cicero (106 43 î.Hr.) a fost un observator perspicace al naturii umane. Fiind însă filosof şi politician, Cicero avea deja două dezavantaje când se punea problema să-şi ţină gura.

În cele din urmă, Cicero a reuşit să-l înfurie pe Marc Antoniu, care se întâmpla să fie la acea vreme conducătorul Romei. Ca urmare, pa, Cicero.

Din fericire pentru noi, înainte de moartea sa prematură deşi nu complet imprevizibilă Cicero a consemnat ceea ce el considera că sunt „Cele şase greşeli pe care le comit oamenii”:

1. Părerea că un om poate beneficia de pe urma zdrobirii, altuia.

2. Înclinaţia de a-şi face griji cu privire la lucruri pe care nu pot să le schimbe.

3. Tendinţa de a insista că un lucru anume este „imposibil”, pentru simplul motiv că *ei* nu-l pot facie, e/nu-şi pot imagina cum ar putea fi realizat.

4. Agăţarea de motive de mândrie, preferinţe şi prejudecăţi triviale.

5. Faptul că se opresc din învăţat şi nu continuă să-şi ascută mintea, îndeosebi or obiceiul de a citi şi studia. Şi, înxsfârşit:

6. Încercările constante şi insistente de a-i constrânge pe alţii să creadă ce cred ei şi să trăiască aşa cum trăiesc ei.

Am face bine să ne examinăm şi să înlăturăm din personalitatea noastră cele şase greşeli după Cicero, dar ca „doctoranzi" în ştiinţa neagră, ne bucură faptul că alţi oameni mai ales duşmanii noştri – nutresc aceste tendinţe, convingeri false şi obiceiuri proaste sau, mai degrabă, că îi posedă aceşti demoni lăuntrici şi încă mulţi alţii!

Deasupra sau dedesubt?

S-a spus că suntem „văzuţi" într-unul din trei moduri. Există felul cum ne vedem noi înşine. Există felul cum ne văd ceilalţi. Şi există felul cum suntem *cu* adevărat!

După cum am demonstrat deja, în general, simţurile ne mint; ca urmare, „felul cum ne vedem noi înşine" este „filtrat" prin prisma motivelor de mândrie şi a prejudecăţilor noastre, a viselor şi dorinţelor, a temerilor şi defectelor noastre.

Felul cum ne văd ceilalţi este şi et filtrat prin intermediul prejudecăţilor şi preferinţelor /or… iar preferinţele şi prejudecăţile *lor* pot fi manipulate cu uşurinţă de orice doctor în ştiinţa neagră.

În sfârşit, există felul cum suntem cu adevărat, cu toate fobiile şi defectele noastre, dar şi cu un potenţial nefolosit, nespus de mare.

Potrivit experţilor în sănătate psihică, cu cât putem

sincroniza mai bine aceste perspective, deseori foarte diferite între ele, cu cât le putem „integra* mai mult pe toate trei, cu atât vom înţelege mai realist realitatea.

Însă din perspectiva ştiinţei negre, cu cât putem *distanţa* mai mult imaginea de sine a duşmanului de felul cum îl vede lumea, cu atât ne e mai uşor să-i dejucăm planurile atent concepute.

Aptitudinea de a ne evalua corect abilităţile, avantajele şi aliaţii, ca şi pe ceiele duşmanului, este cea mai importantă aptitudine vitală pe care ne-o putem forma vreodată.

De asemenea, trebuie să examinăm obişnuinţele, hobby-urile şi obiectele urii duşmanului, ca şi pe ale noastre, ajungând la noi revelaţii cu privire la mintea noastră şi, simultan, descoperind uşa dosnică, nepăzită a minţii inamicului!

„Ne folosim 10% din creier. Imaginaţi-vă ce am putea înfăptui dacă am folosi şi restul de 60%!”

Ellen DeGeneres

Abilităţi, avantaje şi aliaţi

Ce abilităţi, avantaje şi aliaţi ai? Fă o listă cu toate… acum taie jumătate şi vei obţine o listă mai apropiată de adevăr, mai apropiată de *adevăratele* avantaje şi *adevăraţii* aliaţi, pe care te poţi bizui cu adevărat când sorţii nu-ţi sunt prielnici.

Nu supraestima niciodată cantitatea de „muniţie” pe care o ai la dispoziţie pentru o luptă. Invers, nu-ţi subestima niciodată potenţialul şi posibilităţile de a ieşi cu bine dintr-o situaţie dificilă. Avem cu toţii abilităţi, avantaje şi aliaţi de existenţa cărora nu suntem conştienţi.

Afirmaţia „Oamenii îi folosesc doar 10% din creier”

este greşită. Ar trebui să se spună că majoritatea oamenilor îşi folosesc creierul „cu o eficienţă de 10%”.

Aşadar, ai în tine abilităţi pe care nu le-ai folosiţ niciodată.

Spre exemplu, probabil că nu-ţi foloseşti eficient timpul. Cât de des protestezi: „Ziua n-are destule ore ca să pot face totul”?

Şi totuşi, gândeşte-te de câte ori pe zi stai la coadă (de exemplu, la casă în supermarket, la ghişeul băncii) câte cincisprezece minute, aşteptând cu răbdare. Sau blocat în trafic, pur şi simplu „stând degeaba”, Dumnezeu ştie cât timp.

„A sta degeaba” câte cincisprezece minute de patru ori înseamnă o *oră* întreagă din viaţa ta, o oră pe care ai putea-o folosi ca să-ţi ascuţi mintea şi să-ţi întăreşti corpul. Orele irosite se adună în zile irosite, iar zilele irosite… într-o *viaţă* irosită.

Aşadar, poţi să-ţi iroseşti viaţa… sau poţi irosi viaţa duşmanului, ajutându-Lsă-şi irosească timpul.

Una dintre cele şase greşeli descrise de Cicero este faptul că încetăm să învăţăm. Aminteşte-ţi că şi Carl Jung deplângea faptul că unii oameni trăiesc „de parcă starea la care au ajuns azi e definitivă, fără posibilitatea schimbării”.

Dar viaţa se schimbă în fiecare zi. În fiecare minut al fiecărei zile, noi invenţii tehnologice ameninţă să confere inamicilor noştri concurenţei noastre – avantajul în afaceri, atuul în viaţă.

La fel, în fiecare zi, ştiinţele biologice şi psihologice acumulează noi cunoştinţe şi croiesc noi căi îndrăzneţe spre înţelegerea psihicului uman.

Multe dintre aceste „noi descoperiri” nu fac decât să confirme ceea ce au înţeles intuitiv marile minţi luminate

ale secolelor trecute.

În Orient există o zicală care spune „Nu există răspunsuri noi, ci doar întrebări noi”, ceea ce înseamnă că „vechile moduri” de a aborda problemele şi oamenii problematici – rămân valide.

Poetul care a scris „Muzica are farmece cu care linişteşte inima sălbatică” n-a trăit suficient de mult ca să vadă confirmarea ştiinţifică a faptului că anumite frecvenţe ale sunetului afectează într-adevăr dispoziţia şi influenţează atitudinea.

Aşa cum soldatul profesionist îşi schimbă bucuros muscheta pentru o armă automată AK-47, stăpânirea ştiinţei negre ne cere nu doar să deprindem instrumentele şi tehnicile încercate şi confirmate ale maeştrilor din trecut, ci şi să ne actualizăm constant aptitudinile de manipulare mentală prin căutarea perseverentă de noi abilităţi, avantaje şi aliaţi şi, totodată, prin îmbrăţişarea entuziastă a noilor descoperiri şi inovaţii.

Cu cât ajungem să ne cunoaştem mai bine pe noi înşine, cu atât ne va fi mai uşor să ne respingem inamicul.

„Cunoaşte-te pe tine însuţi” şi tot restul vine ca de la sine.

„Nimic nu trebuie să ne reţină să aprobăm folosirea observaţiei asupra propriei noastre fiinţe şi prefacerea gândirii în propria sa critică”.

Freud, *Viitorul unei iluzii*

Cunoaşte-ţi duşmanul

„Nu există nimic care să dezorienteze mai mult ca pierderea unui prieten bun, decât r poate, pierderea unui bun duşman”. Barash, *Beloved Enemies* în inspirata sa carte intitulată *Beloved Enemies*: *Our Need for Opponents*

(1994), David Barash ne convinge că avem. *Nevoie* de duşmani.

Pe latura pozitivă, duşmanii ne ajută să ne concentrăm, ne oferă o provocare şi ne ţin vigilenţi şi „în priză”. Uneori, dacă nu există duşmani reali, e nevoie să-i creăm.

Unii oameni merg până la a-şi crea „anti-identităţi”, găsindu-şi identitatea şi sentimentul valorii personale nu în ceea ce au realizat în viaţă, ci în lucrurile şi oamenii pe care-i urăsc şi în oamenii despre care s-au convins singuri că-i urăsc pe ei. Pentru unii, a avea duşmani „importanţi” mari şi tari înseamnă că şi ei sunt „importanţi”.

Duşmanii externi sunt adesea o modalitate de a *nu* ne confrunta cu frământările interioare „incomode”. Barash spunea:

„Pe scurt, vedem şi deseori creăm duşmanul din exterior ca modalitate de a nega duşmanul care există în noi şi, totodată, ca o cale de a justifica acel demon lăuntric”.

Cultele şi politicienii care fac mult tam-tam pentru lucrurile care contează cel mai. Puţin sunt notorii pentru fabricarea de „duşmani” cu scopul de a atrage adepţi şi a-i motiva.

Aşadar, cine ţi-e duşman? Simplu: cine-ţi stă în cale? Cine te împiedică să obţii ceea ce vrei? Mai important, cine crede pe bună dreptate sau nu – că *tu* îi stai în cale?

Dacă-ţi joci cărţile cum trebuie, primul nici nu va băga de seamă că te apropii şi nu va şti ce l-a lovit. Pe de altă parte, al doilea tip de duşman ar putea să sape deja ca să-ţi dezgroape păcatele. Dar dacă dezgropi destule păcate de-ale sale, obţii o groapă suficient de mare ca să-l îngropi în ea!

Cu cât poţi aduna mai multe informaţii prin orice fel

de mijloace – cu privire la obiceiurile, hobby-urile şi, obiectele urii duşmanului tău, cu atât îţi va fi mai uşor să afli în ce fel gândeşte.

Este extrem de important să afli, cât mai devreme, dacă planifică răbdător, logic şi metodic său dacă, la fel ca majoritatea oamenilor, ia 90% din decizii pe baza trăirilor sale afective (Lieberman, 1998: 173).

Cu cât este condus în mai mare măsură de afectivitate, cu atât îţi va fi *ţie* mi uşor să-l duci acolo unde vrei.

Care-i sunt motivaţiile şi obiectivele? Poţi să te identifici cu motivaţiile lui (sau cel puţin să te prefaci), ca să-i captezi atenţia?

Poţi să-i oferi un sprijin strategic plasat (adică mită) ca să-l ajuţi să-şi atingă. Obiectivele sau ar fi în interesul tău să-i arunci în cale o piedică?

Obiceiuri, obiecte ale urii şi hobby-uri

S-a spus că obiceiuri Fe sunt la început fire de pânză de păianjen, dar devin, în scurt timp, cabluri groase. Obiectele urii şi hobby-urile contribuie şi ele la a ne defini, dezvăluind lumii deseori mai multe despre noi decât ne dăm seama.

Sportivii profesionişti îşi studiază întotdeauna concurenţii dinainte. Şi nu s-a pomenit ca un războinic să plece la luptă fără a-şi fi studiat mai întâi duşmanul. La fel, şi tu trebuie să-ţi studiezi duşmanul, căci el studiază chiar acum obişnuinţele, obiectele urii şi hobby-urile ta/e.

Obiceiurile. Caracteristicile rutinei noastre ne marchează. Obiceiurile sunt fisuri foarte ademenitoare în armura noastră, prin care un duşman poate foarte uşor să strecoare un pumnal mental.

Aşadar, trebuie să ne examinăm cu brutalitate rutina şi obiceiurile, ca să ne convingem că ne păzesc în loc să le fie de folos inamicilor noştri.

Totodată, trebuie să privim cu un ochi la fel de nemilos rutina şi obiceiurile duşmanului, pentru a profita din plin de lipsa lui de concentrare ca să-i punem piedică şi să-l prindem în capcană.

Hobby-urile. Ce felxie hobby-uri are duşmanul tău? Cum îşi petrece timpul liber? Are măcar timp liber?

Felul în care-şi petrec oamenii timpul liber spune mai multe despre ei decât munca pe care o fac. Poate că n-ai de ales şi munceşti într-o slujbă de rahat doar ca să trăieşti de la mână până la gură, dar „timpul liber" pe care-l ai este şansa. Ta de a face ceea ce *vrei*. Există o diferenţă considerabilă între cel care alege ca hobby arta culinară şi nu taxidermra, grădinăritul şi nu colecţionarea de arme.

Orice student la psihologie în primul an îţi poate spune că hobby-urile alese de un individ au deseori o semnificaţie simbolică, subconştientă pentru el. Altfel spus, există deseori un motiv subiacent ce ţine de „latura nocturnă" şi care face ca o persoană să aleagă un hobby în loc de altul.

Hobby-ul ales. De duşmanul tău trădează o dorinţă ascunsă de putere? (Vezi capitolul 2, „Putere la discreţie").

Presupune hobby-ul lui un flirt cu pericolul şi cu tabuurile? Colecţionarea de materiale porno se poate încadra în categoria „Hobby-uri"?

Obiectele urii. În manieră similară, ce urăşte" duşmanul tău? Ce combate cu discursuri înflăcărate şi vehemente? Invers, ce subiecte urăşte să discute? Mai multe despre asta imediat.

Cunoaşte „latura nocturnă" a inamicului

„Lumina are nevoie de umbre”.
Zicală masonică

Psihiatrii buni n-au nevoie de mama lui Hamlet („Eu zic că doamna protestează prea mult!”) să le aducă aminte că, atunci când un pacient îşi exprimă o ură puternică sau combate vehement şi înflăcărat un anumit lucru sau o anumită persoană, asta arată, de cele mai multe ori, că pacientul are o atracţie secretă faţă de lucrul sau individul pe care pretinde că-l urăşte.

(Mai ţii minte fetiţa pe care o trăgeai de cozi în şcoala primară? Te prefăceai c-o urăşti, dar de fapt erai îndrăgostit în secret de ea, nu? Acelaşi principiu. *Credem* doar că ne maturizăm.)

Astfel, un preot, politician sau poliţist cu o obsesie subconştientă faţă de pornografie, ţinând de”. latura nocturnă”, îşi găseşte „chemarea” de cruciat excesiv de zelos împotriva pornografiei… Desigur că această postură îi oferă din belşug prilejuri de a sta toată ziua şi a se uita la materiale pornografice cu copii, fără să afle nimeni de ce… nici măcar *el însuşi*!

Avem cu toţii „umbre” care pândesc în interior, gata să-şi scoată capul urât, ca de hidră, în cele mai nepotrivite şi mai periculoase momente. Miller (1981) spunea:

„Umbra este ca o personalitate străină, un mod de a fi primitiv, instinctual, animalic. Este setul de dorinţe şi sentimente necivilizate care pur şi simplu nu-şi au locul în societatea cultă. Umbra este tot ce ne-ar plăcea să fim, dar nu îndrăznim. Umbra înseamnă tot ce refuzăm să ştim despre, noi înşine şi, ca atare, am «uitat» în mod convenabil, prin negare şi refulare” (pagina 23).

Deşi această, umbră” se ascunde bine în „latura

noastră nocturnă", putem adesea să întrezărim umbra duşmanului studiindu-i obiceiurile, obiectele urii şi hobby-urile.

Un avertisment: de foarte multe ori, propria noastră latură nocturnă este şi latura la care suntem orbi.

Veche zicală scandinavă: „Supune-te la proba focului şi a gheţii înainte s-o facă inamicii tăi!" Altfel spus, scoate-ţi la lumină propria latură nocturnă înainte s-o facă duşmanii.

Invers, dezgroparea păcatelor duşmanului tău, găsirea defectelor sale, expunerea laturii sale nocturne în faţa privirii necruţătoare a investigaţiei publice (sau cel puţin ameninţarea cu asta) îţi oferă o armă cu care să-l învingi;

Duşmanul duşmanului meu

În afară de tine, care sunt duşmanii duşmanului tău?

Adu-ţi aminte că „Duşmanul duşmanului meu este prietenul meu" sau cel puţin aliatul meu temporar. (Mai multe pe această temă, în capitolul 3, „Stratagemele ucigaşe".)

Uneori, aceşti aliaţi pe care nu ştii că-i ai sunt oameni reali, în carne şi oase… Ce bine ar fi dacă l-ar urî pe duşmanul tău/al lor mai mult decât pe tine!

Alteori, aceşti aliaţi neaşteptaţi sunt de natură psihologică.

Duşmanii concreţi ai duşmanului tău. Sunt reali şi uşor de depistat. Sunt oameni pe care i-a înfuriat sau care l-au înfuriat. Sunt porniţi să-i vină de hac, sau cel puţin aşa *crede* el… poate pentru că l-ai făcut *tu* să creadă.

Duşmanii reali concreţi – ai duşmanului tău pot fi stârniţi împotriva lui. Această stratagemă este cunoscută

drept „asmuţirea câinilor unul asupra altuia”. Situaţia este analogă cu a arunca un singur os la doi câini înfometaţi şi este deosebit de eficientă (şi satisfăcătoare!) când o foloseşti pentru a-ţi determina unul dintre duşmani să-l distrugă pe celălalt (ideal ar fi ca astfel să-şi provoace şi propria distrugere).

Învingătorul, dintr-o astfel de luptă va fi slăbit şi, ca atare, mai vulnerabil la atacul tău.

Alteori „îţi poţi neutraliza un duşman convingându-l că a-şi uni forţele cu tine este singura sa modalitate de a-şi învinge duşmanii reali sau imaginari. Aici se includ, desigur, „duşmaniiumbră” pe care-i creezi în mod convenabil, pe care să-i atace în stil Don Quijote, cheltuindu-şi resursele limitate, resurse de care nu va mai dispune când va sosi momentul să-şi adune forţele ca să-ţi respingă „atacul”.

Ţi-l faci aliat exagerând puterea să comploturile duşmanilor să-i reali şi imaginari. (Cultele sunt experte în această stratagemă.) Dacă rămâne inert la propunerile tale de „pace”, alătură-te duşmanilor să-i reali. *În secretf* pe cât posibil.

Duşmanul duşmanului meu este prietenul meu.

Duşmanii psihologici ai duşmanului tău. Duşmanii psihologici sunt ceva mai greu de depistat. Ei se află la propriu „în capul lui”, fie că sunt buruienile moştenite ale îngrijorării, fie fantomele paranoiei pe care le târâie după el ca pe un scutec murdar încă din copilărie, fie viţele agăţătoare ale îndoielii şi dezamăgirii pe care i le plantezi cu abilitate în minte cu ajutorul ştiinţei negre.

Spre deosebire de duşmanii reali, fizici, cei psihologici sunt mai puţin tangibili şi deseori imposibil de manevrat. În esenţă, ce e bine pentru duşmanul tău e de obicei rău pentru tine. Invers, ce e rău pentru duşmanul

tău este probabil bun pentru tine sau cel puţin poate fi transformat într-un avantaj pentru tine.

Perturbările psihice precum frustrarea, fricile iraţionale şi stresul handicapant, deşi sunt duşmanul tău, sunt, totodată, şi duşmanul duşmanului tău. Descoperirea că unul dintre aceşti duşmani psihologici îţi chinuieşte inamicul îţi va oferi revelaţii cu privire la procesele sale de gândire şi, mai mult, îţi poate furniza modalităţi de atac direct (*cheng*) sau pieziş (*ch'i*).

Fobiile. Fiecare dintre noi se teme de ceva. Dumnezeu ştie că există în lume motive de teamă din belşug.

Pe de altă parte, fobiile paralizante sunt pur şi simplu *paralizante* şi atât.

Aceste fobii pot fi declanşate deseori de obiecte inofensive. De exemplu, fobia de şobolani poate fi declanşată „accidental" de o pereche de papuci de casă din blană sau de laba de iepure norocoasă pe care o scoţi din buzunar „cu nevinovăţie".

Figura 9 prezintă câteva fobii frecvent întâlnite.

Alergia. În maniera similară, descoperirea că duşmanul tău are o alergie poate să-ţi ofere şi ea o modalitate de atac.

Unele alergii sunt doar sâcâitoare, determinând simptome similare cu ale răcelii, dar totuşi suficient de sâcâitoare ca să-ţi facă rivalul să lipsească de la o şedinţă, importantă? Alte alergii pot să provoace sufocare, convulsii şi chiar moartea. (Vezi Figura 10.)

Drogurile şi medicamentele. E întotdeauna o bucurie să afli că adversarul tău e dependent de droguri ilegale. Viaţa tocmai a devenit mai uşoară! Alteori descoperi că duşmanul ia medicamente prescrise cu reţetă (şi/sau face abuz de ele). Ce fel (un) de medicamente foloseşte? Sunt

medicamente pentru o alergie potenţial ietală sau cel puţin handicapantă? Sau poate că ia medicamente pentru tulburări psihice precum depresia, tulburarea obsesiv-compulsivă, tulburarea bipolară sau o formă de psihoză majoră.

CELE MAI FRECVENTE ZOOFOBII

1. De păianjeni (arahnofobie)
2. De albine şi viespi (albine: apifobie; viespi: sfeksofobie)
3. De reptile (batracofobie)
4. De şerpi (herpetofobie, ofidiofobie)
5. De şoareci (musofobie, murâfobie)
6. De câini (chinofobie)
7. De păsări (ornitofobie)
8. De broaşte (batracofobie; vezi „Reptile”)
9. De furnici / cai / şobolani (furnici: mirmecofobie; cai: ecvinofobie; şobolani: nu există termen medical) (Russell Ash, *The Top 10 of Everything*, 1997).

CELE MAI FRECVENTE FOBII ÎN GENERAL

1. De păianjeni
2. De situaţii socia Je sau oameni (antropofobie, sociofobie)
3. De zbor (aerofobie) (frecvenţă considerabil mai mare după 11 septembrie!)
4. De spaţii, deschise (agorafobie)
5. De spaţii înguste (claustrofobie)
6. De vomă (emetofobie)
7. De înălţimi (aerofobie)
8. De cancer (carcinofobie)

9. De furtuni cu fulgere (brontofobie)
10. De moarte (tanatofobie).

Figura 9. Cele mai frecvente fobii

CELE MAI FRECVENTE ALERGII ALIMENTARE

1. La alune, nuci, seminţe
2. La fructe de mare/crustacee
3. La lapte (lactate)
4. La grâu
5. La ouă
6. La fructe proaspete (căpşuni etc.)
7. La legume proaspete
8. La brânzeturi (lactate)
9. La drojdie de bere
10. La proteine din soia.

CELE MAI FRECVENTE ALERGII LA FACTORI DE MEDIU

1. La acarieni
2. La polen de erbacee
3. La polen de arbori
4. La pisici
5. La câini
6. La cai
7. La mucegai
8. La polen de mesteacăn (vezi „Polen de arbori”)
9. La polen de buruieni
10. La propolis.

Figura 70. Cele mai frecvente alergii

Ce efecte secundare posibile (şi cu potenţial util!) sunt asociate cu medicamentele sale? Ce se va întâmpla în cazul în care crede că-şi ia medicamentul, dar, de fapt, ia o pastilă de zahăr? îi va lua şeful transpiraţia şi dezorientarea subită drept semne că a băut la serviciu? Invers, ce s-ar întâmpla dacă, din greşeală, ar un o doză prea *mare* de medicament? (Observaţie: întrebi cum putem afla informaţii personale de acest fel despre duşmanul nostru?)

În primul rând, oamenilor le place să vorbească despre ei înşişi. (Se cheamă „bombănit" şi „văitat".)

Dacă nu vorbesc direct cu tine, vor vorbi cu unul dintre „agenţii" tăi bine plasaţi.

În al doilea rând, oamenii lasă deseori, fără să vrea, informaţii personale care ne aşteaptă să le găsim în sertarele biroului, în coşul de gunoi (Internetul săracului), în dulăpiorul cu medicamente, pe computerul de la serviciu şi de acasă (după ce aflăm afurisita de parolă!) şi în şirul acela de fişete încuiate din cabinetul psihiatrului lor.

Şi există oricând Internetul.

Într-o lume perfectă stil Gandhi, scapi de duşmani transformându-i în prieteni. (Apropo, Gandhi a fost împuşcat mortal în 1948.)

Într-o lume ceva mai puţin perfectă stil Gandhi, dar totuşi condusă de un dram de raţiune (şi optimism), ameninţi un inamic periculos cu „forţă mortală" şi el dă înapoi.

În lumea reală, nu ajută la mare lucru să aţinteşti pistolul asupra atentatorului cu bombă sinucigaş şi să-l, ameninţi: „Stai că trag!"

Avem cu adevărat duşmani.

Ştiinţa neagră nu se ocupă cu confecţionarea de duşmani, dimpotrivă.

Ştiinţa neagră oferă o varietate de mijloace şi metode (majoritatea neviolente) de a scăpa de duşmani. E întotdeauna bine să ai „opţiuni”.

Dacă întrebi un adept al ştiinţei negre despre duşmanii săi, îţi va face cu ochiul: „Duşmanii *mei* sunt o specie pe cale de dispariţie!”

„*Iadul înseamnă ceilalţi oameni*”.
Jean-Paul Sartre

Cunoaşte-ţi mediul

„*Universul nu e un sistem mecanic, ci un concept, o percepţie*”.
Pearsall, *Superimmunity*

Oricare ar fi natura dramelor care se desfăşoară între noi şi cei din jurul nostru, ele se desfăşoară pe un fundal ia crearea căruia contribuim. La rândul lui, acest fundal, mediul nostru, contribuie la a ne face ceea ce suntem.

Contribuim cu toţii la lumea din jurul nostru şi, astfel, ajutăm la crearea ei, prin acţiunile pe care le întreprindem şi prin cele pe care nu le întreprindem.

În străvechea scriptură hindusă *Bhagavad Gītā* („Cântul lui Dumnezeu”), Arjuna, cel mai mare războinic al Indiei, se trezeşte în mijlocul unui mare război civil.

Văzându-şi fraţii şi verii, unchii şi profesorii gata să-şi verse sângele în ambele tabere, Arjuna e cuprins subit de o amărăciune atât de mare, încât îşi aruncă armele şi declară: „Nu voi luptai”.

Krişna, conducătorul carului de luptă al lui Arjuna (şi

care, întâmplător, era Dumnezeu deghizat), petrece restul textului scripturii explicându-i lui Arjuna că propria lui karma este cea care l-a adus în acest punct dureros al vieţii sale; nu contează dacă Arjuna participă activ sau nu în lupta ce va urma, bătălia tot va avea loc.

Aşadar, mediul contribuie a viaţa noastră, după cum contribuim şi noi la el, atât prin acţiuni, cât şi prin lipsa de acţiune.

Modul în care interacţionăm cu orice mediu dat depinde în mare măsură de felul în care „vedem" lumea universul în general. Iar felul în care vedem lumea le spune altora mai multe despre noi decât despre natura reală a lumii.

„Universul ce te înconjoară dezvăluie la ce te concentrezi".

Linn, *What Your Face Reveals*

Unii oameni consideră că Universul este „nedrept". Zarurile celeste sunt măsluite în defavoarea lor. Aceşti oameni jură că Universul i-a ales anume ca să-i chinuiască. Alţii percep un univers plin de posibilităţi. Faptul că, dintre aceste posibilităţi, cele mai valoroase sunt totodată şi cele care-i pun cel mai mult la încercare (adică mai periculoase) nu face decât să ajute la delimitarea celor cu privire ageră de cei orbi.

În mod similar, oamenii interacţionează, iar felul în care o fac spune foarte multe despre ei. Oamenii reacţionează şi interacţionează diferit în funcţie de mediul concret.

Ştiu ce-ţi spui: „*A*, nu, eu sunt acelaşi indiferent cu cine vorbesc, indiferent în ce situaţie mă aflu!"

He-he-he!

Ai auzit vreodată de „efectul privitorului”?

Cercetările au demonstrat în repetate rânduri că, atunci când suntem martori la un accident sau la o infracţiune, e mai probabil să ne implicăm şi să ajutăm dacă nu există şi alţi martori.

Pe de altă parte, dacă ne aflăm într-o mulţime, e mai puţin probabil să vorbim sau să încercăm să ajutăm activ, pentru că ne aşteptăm ca alt om din mulţime să fie acela care va lua măsuri şi va ajuta. Faptul că suntem „pierduţi” în mulţimea fără chip ne face să simţim mai puţină responsabilitate personală (adică vinovăţie), determinându-ne să credem că vom fi ridiculizaţi mai puţin pentru că n-am ajutat decât dacă am fi fost singura persoană care putea să ajute.

Studiile de acest fel dovedesc că acţionăm într-adevăr diferit, în funcţie de mediu, în acest caz, în funcţie de numărul oamenilor care împărtăşesc cu noi acel mediu (acea situaţie).

De asemenea”, este important să ne dăm seama că oamenii reacţipnează într-un fel când vorbeşti cu ei între patru ochi şi în alt fel când îi abordezi într-o situaţie socială aglomerată.

Spre exemplu, un om de afaceri ar putea să se simtă mai în siguranţă să-ţi ia în derâdere propunerea dacă i-o avansezi dimineaţa, când stă la masa de lucru măre, ornamentată, din biroul lui încăpător, decât dacă i-ai face aceeaşi „ofertă pe care n-o poţi refuza” într-o parcare subterană, pustie, slab luminată, noaptea târziu.

Indiferent dacă e vorba de bătut prieteneşte pe spate sau de înjunghiat pe la spate, când ai de-a face cu alţii, fie ei rude, prieteni sau inamici periculoşi, e important de fiecare dată să iei în calcul „când”, „unde” şi „cât de mulţi”, altfel spus, mediul.

Mediul fie ne furnizează putere, fie ne secătuieşte energia. Asta depinde, într-o mare măsură, de felul pozitiv sau negativ în care se raportează la el oamenii aflaţi în acel mediu.

Astfel, ne trezim deseori blestemaţi cu prieteni şi membri ai familiei miopi sau voitori de bine, dornici să ne pună răbdarea la încercare şi să ne sejcătuiască resursele.

Pe de altă parte, ne trezim binecuvântaţi cu duşmani proşti, ale căror greşeli nu fac decât să ne deschidă calea pentru noi posibilităţi nesfârşite de a ne exercita ştiinţa neagră.

Mediul familial

Când Universul nu te atacă direct, o face prin cei pe care-i iubeşti. Poţi să-ţi alegi prietenii, dar nu şi familia. Şi dacă nu te cheamă Michael Corleone, nu poţi nici să-ţi omori rudele cu spărgătorul de gheaţă. Aşa că rămâi cu ele pe cap.

Dacă tot vorbijn despre *Naşul*, mai ţii minte cum l-au atras în capcană pe Sonny duşmanii lui Corleone, sunându-l ca să-i spună că soră-sa mănâncă din nou bătaie de la soţul ei cel abuzator, care-şi vânduse sufletul duplicitar duşmanilor clanului Corleone?

(Citeşte cartea, închiriază DVD-ul. cu *Naşul*. Ambele sunt materiale de studiu excelente cu privire la ştiinţa neagră. Şi, orice-ai face, nu înfuria niciodată un Mario Puzo!)

De la cultura siciliana trecem la cultura asiatică, în care realizările şi/sau dizgraţia unui singur membru al familiei se reflectă asupra întregii familii.

Uneori, un singur măr putred le strică într-adevăr pe

toate celelalte. Îţi spune ceva numele Billy Carter?[1] Fie că-ţi place, fie că nu, suntem împletiţi strâns sau *legaţi cu lanţuri*, oare? cu familia noastră.

Pentru unii, verigile acelor lanţuri sunt de aur, făurite din iubire, încredere şi devotament faţă de tradiţia familiei, genul de iubire frăţească ce poate să insufle sentimentul valorii personale şi chiar vise imperialiste.

În epopeea indiană *Mahāb Hārata* (din care face parte *Bhagavad Gītā*), Arjuna şi fraţii lui reuşesc să câştige un regat rămânând uniţi şi la bine, şi la rău. Hannibal şi fratele lui au avut succes cu hărţuirea romanilor ani ia rând, până când fratele lui Hannibal a fost omorât. Ginghis Han şi fiii lui s-au descurcat foarte bine, la fel şi Mattathias macabeul şi băieţii lui.

Pe de altă parte, mai e şi Shaka Zulu. Între 1816 şi 1826, Shaka Zulu şi-a construit un imperiu de mărimea Franţei pe teritoriul sălbatic al Africii de Sud. A reuşit aceasta creând mai întâi o armată de războinici profesionişti cum nu se mai văzuse vreodată în sudul Africii. După aceea, a fost suficient să urmeze *dictonul dovedit al cuceritorului*:

„Răsplăteşte-i pe toţi cel suficient de înţelepţi ca să ţi se alăture, zdrobeşte-i complet pe toţi cei care *ţi* se opun şi fă-o într-un mod atât de sălbatic încât să le piară curajul tuturor celor care ar putea visa să se opună vrerii tale”.

Înarmat cu suliţa cu două tăişuri a tacticii şi terorii, Shaka a reuşit, în scurt timp, să unească sub flamura lui numeroasele triburi din regiune.

Se speculează că Shaka Zulu, strateg strălucit, ar fi putut cuceri, în cele din urmă, toată Africa dacă n-ar fi trecut cu vederea un mic fapt: fratele său vitreg şi mama

1 Fratele mai mic al fostului preşedinte american Jimmy Carter, implicat în numeroase scandaluri şi cu o foarte proastă reputaţie (n.tr.).

sa vitregă erau chiar mai nemiloşi decât el!

Shaka Zulu a fost înjunghiat pe la spate, la propriu, de familia sa.

Aşa că nu te agita dacă familia ta seamănă mai mult cu cea a lui Norman Bates – decât cu a lui Norman Rockwell. Până şi Biblia e plină de exemple excelente de tipuri de familii şi „valori familiale" de care mai bine te lipseşti:

Cain şi Abel;

Avram, care i-o oferă faraonului pe soţia lui, Sarai (Geneza 12);

Lot (fratele lui Avram), care-şi oferă fiicele bărbaţilor ciudaţi din Sodoma… bărbaţi foarte ciudaţi;

Fiicele lui Lot, care-i „mulţumesc" tatălui lor îmbătându-l şi seducându-l… *două nopţi la* rând? (Geneza 19);

Judecătorul lefta, care-şi foloseşte fiica drept jertfă umană (Judecătorii 11);

Dalila, iubirea vieţii judecătorului Samson, care-l vinde duşmanilor săi (Judecătorii 16);

Ionatan, fiul regelui Saul, care-şi trădează propriul tată pentru că iubirea prinţului faţă de conducătorul rebel David „o depăşea pe cea pentru femei"… hm… (2 Samuel 2);

Mai târziu, *regele* David pune la cale moartea războinicului său Uria, ca să intre în odaia de culcare a soţiei acestuia, Batşeba;

Aşa tată, aşa fiu: Amnon, fiul regelui David, îşi violează sora, pe Tamar, şi este la rândul lui prins în ambuscadă şi omorât de fratele său, Absalom (2 Samuel 13) …

Adu-ţi aminte din *The Black Science* că fiecare om de pe Pământ este legat de toţi ceilalţi în interval de „şase

grade de separare”. Aşadar, o strategie pentru a ne apropia de un duşman lunecos şi care se ţine izolat constă în a-i viza pe oamenii din jurul său (Lung şi Prowant, 2001: 45).

Drept urmare, trebuie să ne păzim constant şi să-i păzim pe cei din jur – ca să ne asigurăm că duşmanul nostru nu foloseşte tocmai această stratagemă. Din păcate, oamenii cei mai apropiaţi sunt uneori cel mai mare dezavantaj al nostru.

Cineva drag are probleme, ne sună cuprins de panică, iar noi lăsăm totul baltă ca să-i venim imediat în ajutor. Desigur, acel „totul” pe care-l „lăsăm baltă” e tocmai ceea ce duşmanul nostru aşteaptă să „culeagă”… tocmai de aceea a creat, cu măiestrie, o situaţie de criză pentru persoana dragă nouă!

Indiferent dacă este vorba despre familia de origine (părinţi, fraţi şi surori, veri prin alianţă) sau familia pe care ne-o creăm ca adulţi (adică soţia şi copiii noştri), trebuie să fim mereu vigilenţi la încercările inamicului de a ne face rău prin intermediul rudelor.

Nu vreau să jignesc, dar cât de multă încredere poţi avea cu adevărat în cei care-ţi sunt cei mai apropiaţi? Ce ştii, la drept vorbind, despre noul iubit al surorii tale? Şi cât de mari sunt datoriile neghiobului de frate-tău la agentul de pariuri?

Nu uita că dacă „sângele apă nu se face”… niciuna, nici alta nu se face *ai*/*r*. Un cuvânt: *Fredo* Corleone.

Nu spun că, uneori, a fi apropiat de rudele tale nu e un avantaj. Ştii să spui *nepotism*!

Desigur, unii ar putea argumenta că există şi familii cu legături prea apropiate:

Madama unui bordei găseşte la uşă un băieţel care-i întinde un borcan plin cu monede.

Vreau o curvă cu o boală venerică, o informează băiatul pe madama uluită.

De ce să vrei o curvă cu o boală venerică? se bâlbâie ea.

Pentru că, dacă mă aleg cu o boală venerică, o ia şi sora mea mai mică. Dacă sora mea mai mică se alege cu o boală venerică, tata o ia şi el. Dacă tata ia o boală venerică, atunci o ia şi mama. Dacă mama ia o boală venerică, o ia şi poştaşul… şi el e ticălosul care mi-a călcat câinele!

(Atenţie! Expresia „valorile familiei” a devenit unul dintre cei mai manipulativi termeni din limbaj şi, la fel ca toţi termenii posibil manipulativi, poate fi manipulată foarte uşor, dându-i-se conotaţii complet diferite, în funcţie de planurile vrăjitorului care o foloseşte la invocaţii.)

Spre exemplu, care e probabilitatea ca definiţia pe care o dai valorilor familiei să fie aceeaşi cu definiţia unei mame religioase din Orientul Mijlociu a cărei concepţie despre valorile familiei include educarea copiilor în a-l venera pe Dumnezeu purtând lenjerie din explozibil 04?

Aşa că, atunci când politicianul care-şi urmăreşte propriile interese, preotul care salivează sau un psihopat oarecare predică valorile familiei, nu-presupune automat că se referă la familia ta sau la valorile tale.

Charlie Manson[2] n-a avut şi el ceva numit „familie”? (Vezi „Sclavia verbală, în capitolul 5.)

Vorbind de „familii-surogat”, duşmanul poate să te atace şi te va ataca prin intermediul oricărei familii-surogat pe care o ai. Aici sunt incluse cercul tău de prieteni, gruparea religioasă căreia îi aparţii, precum şi orice frăţie sau club social din care faci parte, de la loja

2 Creatorul aşa-numitului cult „Familia Manson”, condamnat pentru multiple infracţiuni şi crime, în care şi-a implicat şi adepţii (n.tr.).

francmasonică până la partenerii de pocher de vineri seara.

Rudele noastre adevărate ne înconjoară, ne apără şi ne protejează de lumea cea crudă. Ne oferă îmbrăţişări şi ne fac să avem o părere mai bună despre noi înşine. Tocmai de aceea, cuvintele şi frazele rostite pe un ton ca torsul pisicii, precum „frate” şi „Suntem o familie!”, trec atât de uşor dincolo de paranoia noastră, direct la portofel.

Unul dintre cele mai importante puncte de atracţie ale cultelor şi bandelor constă în faptul că ne oferă familii-surogat, fie ca să-i înlocuiască pe cei. Dragi pe care i-am pierdut, fie ca să ne ofere familia de vis pe care ne-am dorit-o dintotdeauna. Tocmai de aceea, liderilor de cult le place să li se spună „tată” sau „mamă”.

Iar celorlalţi convertiţi, „frate” sau „soră”. Sectele sunt o mare „familie” fericită… atât timp cât talerul de chetă se umple mereu.

Experţii în anihilarea minţii (ex. Escroci care profită de încrederea acordată, recrutanţi de sectă) se pricep de minune să ne anticipeze nevoia de a avea o familie şi ne ies în cale exact în momentul potrivit, cu discursul potrivit, ca să ne capteze atenţia şi să ne exploateze trăirile afective.

Spre exemplu, suntem deosebit de vulnerabili în faţa şarlatanilor religioşi care ne consolează imediat după pierderea cuiva drag. Oamenii vârstnici care şi-au pierdut recent soţul sau soţia sunt vizaţi în mod special. Dar nu numai vârstnicii sunt susceptibili la aşa ceva. Adulţii tineri, care urmează să taie în sfârşit cordonul ombilical şi să pornească pe cont propriu într-o lume intimidatoare, sunt candidaţi foarte buni pentru agenţii de recrutare religioşi care le promit o familie nouă.

Desigur, surprinderea duşmanului într-un moment atât de vulnerabil (fie în urma unei pierderi survenite în

mod natural, fie în urma unei crize la care am contribuit) înseamnă că este susceptibil la această abordare, ceea ce ne deschide noi posibilităţi de a-i străpunge mecanismele de apărare.

Mediul social

„Maeştrii budismului zen ştiu de mii de ani: pielea omenească nu ne separă de restul mediului, ci ne lipeşte de el”.

Barash, *Beloved Enemies*

De la vecinii, colegii de serviciu, amicii şi asociaţii. Tăi, până la vânzătorul cu coşuri pe fată de la băcănia din colţ, absolut oricare dintre oamenii cu care interacţionezi în orice zi dată poate fi „cooptat” de duşmanul tău.

Şi oricare dintre aceşti oameni poate să nutrească la rândul său nemulţumiri şi planuri ascunse, pe care pu le bănuim. Ci –, teşte „Butoiul de Amontillado” de Edgar Allan Poe (1846).

Cât de bine îţi cunoşti vecinii? Personalităţile psihopate Ucigaşi în serie şi terorişti din Orientul Mijlociu sunt vecini perfecţi („Era o persoană foarte liniştită, îşi vedea tot timpul de ale lui…”). E un tip religios? Religios în sensul „bingo la biserică o dată pe săptămână” sau în seYisul „bombardează clinicile de avort”?

Dar colegii de lucru? Cât de bine îi cunoşti de fapt? Apar undeva în CV-ul lor cuvintele *nebun*, *Prozac* sau *nemulţumit*? A fost concediat recent vreunul dintre colegii tăi instabili? Şi cum e cu colega aceea care tocmai s-a despărţit de prietenul ei obsesiv de gelos, consumator de cocaină şi mare iubitor al armelor de foc? Ai face bine să speri că ordinul de interdicţie obţinut de ea e scris pe

Kevlar!

Îţi vrea cineva postul? (Indiciu: *tu* îţi pierzi postul, eu sunt promovat şi cumnatul *meu* cel leneş capătă în sfârşit un post al său.)

Cât de dependent eşti de locul de muncă pe care-l ai? Pierderea subită şi neaşteptată a serviciului te-ar distruge financiar?

Nicio şansă să fii concediat? Şi dacă locul în care munceşti ar fi dispărea… într-un incendiu, de pildă? Te-ar face asta vulnerabil? Ar fi posibil ca un astfel de „accident” să sporească şan –, sale de a te gândi serios mâine la o ofertă la care nu te-ai fi gândit de două ori ieri?

Şi cum e cu „oamenii insignifianţi”?

De prea multe ori, nu ne facem timp să ne „uităm” cu adevărat la oamenii din jurul nostru, mai ales la cei insignifianţi, acei indivizi fără chip care ne pun cumpărăturile în pungi, ne parchează maşina, ne preiau hainele la curăţătorie şi chiar ne supraveghează copiii.

Ca urmare, nu „vedem” nimic din „indiciile” oferiţe de ei transpiraţiile şi bâlbâielile cu cauze subconştiente, indiciile verbale şi nonverbale care ne-ar alerta – ar trebui să ne alerteze cu privire la trădarea lor.

Ce ştii, de fapt, despre noua dădacă, doică sau educatoare de la cămin? În definitiv, îi încredinţezi cea mai mare comoară a ta.

Dar valetul căruia tocmai i-ai dat cheile maşinii tale? Ar putea fi convins, prin mită sau ameninţare, să planteze un dispozitiv de ascultare, droguri ilegale sau dovezi ADN în maşina ta? (Hei, dacă i s-a putut întâmpla bietului O.J. Simpson…)

Dar funcţionara de la ghişeul băncii? Secretara din cabinetul medicului? Jav… *doamna* cu gură spurcată de la Ministerul Transporturilor?

Ce informaţii personale sau financiare despre tine ar putea transmite duşmanilor tăi oricare dintre aceşti oameni insignifianţi? Fie pentru că te urăsc şi ei, fie pentru că au fost obligaţi să aleagă între siguranţa ta şi siguranţa viitoare a familiei lor?

Dar Guvernul ţării tale? Ai încredere în el?

Se poate să ai încredere în conceptul abstract de „guvern”, dar din milioanele de lucrători guvernamentali, pe câţi îi cunoşti personal? Oricare dintre ei ar putea să te aibă în vizor, ţintă a răzbunării lor personale, cu degetul pregătit pe butonul „ştergere” al identităţii şi al securităţii tale financiare.

Şi mai rău, birocraţia guvernamentală te-ar putea viza, la modul impersonal, pentru anihilare, doar pentru că te afli în locul (adică mediul) nepotrivit în momentul nepotrivit.

Mai bine duşmanul pe care-l cunoşti decât duşmanul pe care nu-l cunoşti. Chiar poţi avea încredere că Guvernul va acţiona în interesul tău?

Capitolul 2
Putere la discreţie

Armaghedonul s-a produs şi te numeri printre „norocoşii” rămaşi în viaţă. Eşti ghemuit într-un subsol pe jumătate dărâmat de bombe, cu soţia ta şi cu cei doi copii mici şi o conservă de fasole.

Cine mănâncă fasolea?

Probabil că ai fost învăţat să faci alegerea nobilă, să faci ce ar face un om cumsecade: rabzi de foame şi dai ultima conservă de fasole soţiei şi copiilor înfometaţi.

Ei bine, de cealaltă parte a uşii baricadate se află o mulţime de indivizi răi care speră că aşa vei răspunde,

fiindcă acum *tu* – presupusul protector al micului tău trib – îţi vei pierde puterile şi, când ajungi prea slăbit ca să te împotriveşti, lupii vor da năvală înăuntru – şi cei cu patru picioare, şi cei cu două – şi te vor omorî, îţi vor viola soţia şi pe urmă îţi vor mânca *odraslele*!

Toate astea fiindcă nu ai fost suficient de puternic, suficient de nemilos – că să faci din capul locului ce trebuia făcut: să *te hrăneşti întâi pe tine*, ca să *capeţi* putere. Numai atunci le vei fi de folos celorlalţi.

Desigur, ăsta e cel mai rău scenariu. Chiar şi aşa, el serveşte la ilustrarea faptului că facem greşeli similare în fiecare zi, facem ceea ce aşteaptă din partea noastră Societatea, ceea ce am fost învăţaţi că face un om bun, ne sacrificăm nevoile şi ocaziile prielnice pentru că am fost învăţaţi că sacrificiul este nobil.

Acest gen de falsă smerenie nu face decât să ne şubrezească. Mai rău chiar, îi *pune în pericol* pe alţii, care contează pe noi să luăm deciziile grele… să mâncăm ultima conservă de fasole, să rămânem puternici şi să nu lăsăm lupii să se apropie de uşă.

Experţii în anihilarea minţii nu contenesc să ne ceară să facem sacrificii de dragul lui Dumnezeu şi al ţării. Citeşte *The ego and Its* Own, de Max Stirner.

De prea multe ori, prietenii, rudele şi persoanele iubite, plini de intenţii bune, ne conving să renunţăm la demersuri de dezvoltare personală, „lucruri egoiste” cum ar fi să slăbim, să demisionăm din locul de muncă fără niciun viitor şi să ne reluăm studiile. E de mirare că aceste relaţii sunt numite „toxice”?

Misiunea numărul unu constă în a avea grijă de persoana numărul unu, autoprotecţia. Nu suntem de folos nimănui decât dacă ne rânduim mai întâi propria casă. Nu-i putem ajuta pe alţii decât dacă ne întărim întâi pe noi

înşine. Nu ajută nimănui cu nimic dacă tu te îneci în timp ce încerci să salvezi de la înec alt înotător.

Citeşte *The Onion Field*, de Joseph Wambaugh.

Cele cinci tipuri de personalitate după Getty

Miliardarul J. Paul Getty (1892 – 1976), care a făcut din descifrarea oamenilor „treaba" sa, a identificat cinci tipuri de personalitate care ies la suprafaţă ori de câte ori oamenii se confruntă cu dificultăţi şi adversităţi.

1. *Neajutoraţii*, cei care stau locului, paralizaţi, copleşiţi de năvala întâmplărilor neprevăzute.
2. *Laşii*, cei gata să fugă sau să se predea imediat ce lucrurile încep să meargă prost.
3. *Agitaţii*, care dau din mâini şi lovesc orbeşte, fără eficienţă, irosind resurse preţioase. (Uneori, agitaţii au noroc şi, din întâmplare, izbândesc. Din păcate, succesele întâmplătoare de acest fel nu fac decât să le alimenteze credinţa că superstiţia conduce viaţa, nu prevederea şi sudoarea.)
4. *Astupătorii de găuri*, luptători defensivi care rezolvă problemele pe măsură ce apar. Deşi reacţionează corect şi chiar eficient pe termen lung, ei trebuie mereu să „vină din urmă", pentru că reacţionează abia *după ce* problema s-a manifestat pe deplin. (Observaţie: acest lucru este contrar sfatului oferit de Sun Tzu, de *Tao Te Ching*, de Machiavelli şi de oricare alt strateg de valoare; ei ştiu cu toţii să se ocupe de problemele mărunte duşmanii mărunţi – *înainte* să se transforme în probleme mari duşmani mari.)
5. *Adevăraţii lideri*, pe de altă parte, se ocupă de problemele mărunte înainte să se transforme în probleme mari, duşmani mari. Atacaţi, adevăraţii lideri contraatacă

decisiv şi eficient. Ei ştiu că „atacul e cea mai bună apărare”.

Fiecare dintre noi se încadrează într-unul din cele cinci tipuri descrise de Getty. Deşi, teoretic, e posibil să ieşim din tipar şi să manifestăm oricare dintre reacţiile de mai sus, miezul personalităţii noastre stilul nostru fundamental de a ne confrunta cu viaţa – este construit în jurul uneia dintre aceste reacţii previzibile.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru *duşmanul* nostru.

Fugă sau luptă?

Când se confruntă cu o ameninţare, fizică sau psihică, reală sau imaginară, oamenii reacţionează într-unul din următoarele patru moduri: retragere, supunere, căutarea iubirii sau căutarea puterii.

Retragerea

Fugim. Când nu putem fugi fizic, ne retragem psihicul şi simţurile, ca o ţestoasă care intră în carapace sau un struţ care-şi îngroapă capul în nisip. (Observaţie: retragerea ţestoasei în carapace este o strategie de apărare eficientă, care-i permite să aştepte până când îşi poate învinge duşmanul.)

Ascunsul cu capul în nisip, pe de altă parte, la figurat sau la propriu, nu intră în categoria strategiilor bune. Ca să citez replica preferată a lui Carolyn Shumway din *The Black Science*: „Chiar dacă-ţi îngropi capul în nisip, tot te alegi cu fundul tăbăcit!” (Lung şi Prowant, 2001: 171) De aici, diferenţa dintre „retragerea strategică” şi… fuga cu călcâiele sfârâind!

Supunerea

Incapabili să fugim, capitulăm. Ne supunem unei „Autorităţi superioare” şi, în acelaşi timp, încercăm să „ne facem mici”. În speranţa că tiranul nu se va lega de noi, „de conformăm de dragul bunei înţelegeri”. Uneori chiar îl ajutăm pe tiran să se lege de alţii, ca să nu se lege de noi. Supuşi la destulă presiune, pupăm în fund.

Căutarea iubirii

La modul ideal, fiecare dintre noi ar trebui să fie capabil să se „izoleze” de Jumea cea crudă înconjurându-se cu oameni care-l iubesc şi-l respectă cu adevărat.

Când reuşim, suntem binecuvântaţi cu familie, prieteni şi dragoste adevărată, aliaţi care ne oferă sentimentul de securitate izvorât din existenţa unei reţele de sprijin puternice, de încredere.

Când nu reuşim să găsim iubirea şi respectul autentice, sfârşim prin a căuta iubirea în cele mai nepotrivite locuri culte, bande şi relaţii toxice.

Căutarea puterii

Primele trei mecanisme retragerea, supunerea şi căutarea iubirii sunt simple căi de a căuta puterea de a ne controla viaţa.

În primul rând, putere nu e un cuvânt obscen. E firesc să vrei să controlezi o situaţie. Începând de la naştere, ne luptăm mereu să dobândim putere asupra noastră înşine (ex. A învăţa să mergem) şi asupra mediului (ex. Când şi încotro să mergem). Ulterior, urmărim să obţinem putere asupra duşmanilor. E un impuls firesc, se

află în ADN-ul nostru. În asta *constă* ADN-ul nostru. Cu cât exercităm mai multă putere asupra noastră înşine şi asupra mediului, cu atât avem şanse mai mari de a supravieţui suficient de mult pentru a ne transmite unei noi generaţii ADN-ul.

Ai auzit vreodată de supravieţuirea celui mai apt? Adaptează-te sau mori? Invers, şi ca de obicei, „societatea" îşi dă toată silinţa să snopească în bătaie acest impuls fireseşi să-l învingă.

Astfel, am fost învăţaţi cu toţii să negăm orice gând de *putere* personală. Liderii politici şi religioşi ne-au învăţat asta, fiindcă puterea de a gândi independent prima şi cea mai importantă dintre puterii – înseamnă că nu vom mai avea nevoie să gândească ei. În locul nostru.

Când ne avertizează că „puterea corupe, iar puterea absolută corupe absolut", asta înseamnă doar că s-au înspăimântat singuri uitându-se prea atent în oglindă (vezi Cele *trei comori*).

În plus, „puterea de a alege" n-ar trebui să însemne şi puterea de a alege dacă vrem sau nu să ne lăsăm qorupţi? Unii oameni ar putea alege să fie ticăloşi, larastaarfi o modalitate perfectă de a descoperi cine este „sfânt" autentic şi cine e oricum, numai sfânt nu.

Gândeşte-te câţi indivizi însetaţi de putere, dar în rest nulităţi neputincioase n-ar fi ajuns în niciun caz să fie cunoscuţi în lume dacă n-ar fi apărut Hitler şi nu le-ar fi oferit un post. (Vezi „Mituirea", în capitolul 3.)

Însă fără putere fie şi doar puterea de a gândi independent – dispunem de alegeri mai limitate. Şi, de prea multe ori, cei care deţin puterea fac alegerile în locul nostru.

De multe ori, fugim de ideea de *putere* fiindcă echivalăm posesia puterii cu *responsabilitatea*. Niciunul

dintre noi nu vrea să fie cel care rămâne cu cartoful fierbinte în mână, persoana pe care se dă vina când totul se năruie.

Cum vrei. N-ai curaj, n-ai parte de glorie.

Viaţa nu înseamnă asumarea riscurilor – ci asumarea controlului. Desigur, uneori trebuie să fii dispus să-ţi asumi un risc ca să obţii controlul!

Cele cinci tipuri de putere

Puterea este definită corect ca fiind „posibilitatea că un actor dintr-o relaţie socială să se afle în postura de a-şi îndeplini voinţa, în ciuda împotrivirii” (Ashley şi Orenstein, 1990).

Ştiinţa neagră defineşte *puterea* drept capacitatea de a obţine ceea ce vrei, de a-ţi exercita *voinţa*.

Friedrich Nietzsche (1844 1900) a afirmat că toţi oamenii au în ei imboldul, *creator* înnăscut pe care el l-a numit „voinţa de putere”.

Această voinţă de putere ne îndeamnă să devenim mai mult decât suntem în prezent, să testăm limitele, să împingem zidurile oricât de liniştitoare ar putea părea acele ziduri la prima vedere – să căutăm puterea, întâi asupra noastră înşine, iar apoi asupra Universului.

Când simţim o nemulţumire vagă (şi uneori nu tocmai vagă) faţă de noi înşine, ea se datorează faptului că negăm acest imbold instinctiv din noi. Altfel spus, nu ne ridicăm la înălţimea potenţialului nostru.

Am arătat deja că fiinţele umane îşi folosesc creierul cu o eficienţă de 10%. Un alt mod de a exprima această idee este acela de a spune că mult prea mulţi dintre noi ne folosim viaţa eficient doar în proporţie de 10%* E o veste proastă pentru tine dacă te numeri printre aceşti oameni.

Pe de altă parte, e şi o veste bună, fiindcă sunt şanse mari ca duşmanul tău să se numere şi el printre aceşti oameni.

Nietzsche mai spune că puterea şi plăcerea sunt legate inextricabil între ele. Puterea ne aduce plăcere. Plăcerea, la rândul ei, ne dă un sentiment de putere. Uită-te la viaţa ta. Când activezi la capacitate maximă, te simţi „puterni. E”, ca şi cum n-ai putea face nicio greşeală.

Sportivii numesc acest sentiment „euforie”: acţionezi perfect, anii de studiu şi truda sunt, în sfârşit, recompensate. Nu uita: norocul favorizează mintea pregătită.

De unde-şi extrage duşmanul tău puterea? Dintr-o rezervă internă de ştimă de sine şi încredere în sine autentice sau doar din uniforma pe care o poartă? (Vezi „Puterea falsă a funcţiei”, în acest capitol.)

Ce-i aduce plăcere duşmanului tău?

Poţi să-l „influenţezi” oferindu-i mai mult din plăcerea sa preferată sau ameninţând să-i blochezi accesul la sursa de plăcere?

Ce convenabil pentru tine dacă „plăcerea” preferată a inamicului tău este considerată „tabu” de standardele actuale ale societăţii! (Vezi „Şantajul”, în capitolul 3.)

Unde dă fuga duşmanul tău când se simte „lipsit de putere”? La Biblie, sau la sticlă? La preot, sau la prostituată? Când temelia puterii sale este ameninţată, se grăbeşte să-şi ia pistolul, sau s-o ia la sănătoasa?

Nu uita că Sun Tzu ne învaţă să-i lăsăm mereu duşmanului o cale de scăpare… chiar dacă o facem doar pentru a-l putea prinde mai bine în capcana unei ambuscade, ceva mai încolo! Ceea ce omul inferior caută în alţii, inclusiv puterea, omul superior caută în sine însuşi.

Cele cinci tipuri fundamentale de putere sunt puterea

prin dragoste şi respect, puterea bomboanei, puterea băţului, puterea expertului şi puterea funcţiei.

Puterea prin dragoste şi respect

Această putere depinde de cât de mult te plac alţii. Este o putere autentică, oferită de oamenii care ţin la tine, te sprijină şi te urmează din dragoste şi loialitate, nu de cei care te pupă-n fund pentru propriul lor câştig şi / sau din frică.

(Observaţie: întrebat ce e mai bine pentru un principe, să fie iubit sau să fie temut, Machiavelli a răspuns că e mai *sigur* să fie temut, fiindcă, pe termen lung, asta-i oferă principelui mai multă siguranţă. Machiavelli ne-a amintit, de asemenea, că există o mare diferenţă între a fi temut şi a fi detestat [Machiavelli, 1532: XVIM].)

Puterea bomboanei

Puterea bomboanei (numită şi „puterea recompensei") derivă din capacitatea ta de a-i manipula pe alţii împărţind recompense. Exercitând acest fel de putere, controlezi „bomboana". Exemplu: sectele oferă dragoste şi o „familie".

Puterea băţului

Puterea băţului (numită şi „puterea coerciţiei") vine din disponibilitatea de a flutura „băţul", de a-i ameninţa şi pedepsi pe alţii, din capacitatea de a pune biciul pe ei.

Exemplu: liderul de cult refuză să-ţi ofere „iubire" până când începi să mărşăluieşti în cadenţă alături de

restul „aleşilor” (Vezi „Meşteşugul cultului”, în The *Black Science*).

Uneori, băţul e pur şi simplu o informaţie cu care ameninţi altă persoană. (Vezi „Şantajul”, în capitolul 3.) Alteori trebuie să recurgi la un „băţ” mai concret. (Vezi „Tiranizarea”, în capitolul 3.)

Puterea expertului

Puterea expertului vine din aptitudinile tale speciale, din abilităţile unice sau din informaţiile speciale pe care le-ai dobândit sau pe care poţi pune mâna. Într-o situaţie de criză, una apărută în mod firesc sau o criză pe care ai confecţionat-o *tu*, priceperea ta aparte (aptitudinile speciale şi/sau informaţiile) este brusc foarte cerută, iar tu accepţi „cu modestie” ceea ce ţi se cuvine.

„Liderul” care ia măsuri într-un moment de haos, având planul cel mai potrivit (priceperea şi/sau mijloacele) pentru a pune capăt „nebuniei”, intră în această categorie.

Spionul ninja şi brokerul de pe Wall Street care face uz de informaţii privilegiate pot să intre şi ei în această categorie atunci când obţin, indiferent prin ce mijloace, informaţii preţioase care le pot conferi putere asupra altora şi/sau influenţă asupra evenimentelor (ex. Rezultatul unei bătălii).

De multe ori, persoana care deţine acest tip de informaţii specializate devine „puterea din spatele tronului”. Ai auzit vreodată de Martin Bormann (1900) [3]?

În vremurile medievale, măscăriciul de la curte era adesea cel mai informat om din regat, deoarece crezându-l

3 Oficial nazist care a ocupat funcţia de secretar al lui Hitler. Se presupune că a murit în 1945, dar acest lucru a rămas neconfirmat (n. tr.).

prost, toţi vorbeau fără fereală în faţa lui. Citeşte *Eu, Claudius împărat* de Robert Graves (1895 1985).

Puterea funcţiei

N

Puterea funcţiei derivă din dreptul recunoscut şi acceptat al unei persoane de a da ordine şi aadresa cerinţe altor oameni.

Spre exemplu, suntem cu toţii de acord că poliţiştii au puterea de a aresta şi că preşedintele are puterea de a declara război. Funcţia şi rangul pe care-l deţin şi consimţământul nostru – le conferă puterea.

Aşadar, puterea funcţiei depinde de alţii şi provine de la alţii care „ţi se supun", deoarece cred că au datoria şi/sau obligaţia de a-ţi recunoaşte poziţia în ierarhia socială.

Există însă două variante foarte diferite ale puterii funcţiei: *Puterea legitimă a funcţiei*. Această putere derivă din faptul că ai „câştigat" o funcţie, fie printr-un proces de alegere, fie prin aclamare generală după ce „pui mâna" pe putere, fie şi cu binecuvântarea maselor.

Iulius Cezar intră în această categorie, dar la fel şi Hitler, ambii au „pus mâna" pe putere în „vremuri tulburi", *aproape fără împotrivire* din partea maselor, fiindcă la acea vreme au fost prezentaţi ca „mântuitori" (sau, cel puţin, ca răul mai mic).

(Observaţie: în acest context, legitim" înseamnă pur şi simplu capacitatea de a obţine puterea şi de a o păstra.)

Puterea falsă a funcţiei. Pe de altă parte, puterea falsă a funcţiei derivă din simpla purtare a unei uniforme. Uniforma poate fi orice, de la o uniformă militară, de Poliţie sau de paznic propriu-zisă, până la tichia aceea

caraghioasă pe care-ţi impune să o porţi cultul din care faci parte, de la tatuajul specific bandei până la atotputernica ştampilă de birocrat pe care o fluturi de parcă ar fi coasa Morţii!

Nu confunda niciodată funcţia cu puterea. Mitologia ne spune că Lucifer avea putere… dar oare aşa să fi fost? Avea o funcţie în Rai. Însă „puterea” pe care o exercita îi putea fi luată şi chiar a fost! – după bunul plac al şefului lui schizofrenic şi refulat sexual.

Uneori zău că e mai bine să domneşti în Iad.

Puterea care depinde de maşina pe care o conduci, de cheia cu care descui uşa, de uniforma pe care o porţi sau de biroul la care te aşază *ei* nu face nici cât o ceapă degerata, fiindcă *ei* pot lua oricând.

Capitolul 3
Stratagemele ucigaşe

La prima vedere, sarcina studierii tuturor metodelor străvechi şi moderne de control al minţii pare imposibilă, ca să nu mai vorbim de deprinderea lor la perfecţie.

Mai mult, se pare că manipularea minţii, în vechime şi în prezent, în Orient şi-n Occident, n-are capăt.

Şi nici nu se va întâmpla prea curând să rămânem fără „genii”, adepţi ai ştiinţei negre, care să merite studiaţi.

Nu te lăsa intimidat.

La drept vorbind, indiferent dacă sunt extrase dintr-un manuscris tibetan recent dezgropat sau descărcate chiar azi de pe Internet, indiferent dacă sunt incantaţiile „mistice” ale vreunui mare mag din vechime sau ultima noutate din jargonul pompos a psihologilor, toate uneltirile, trucurile şi strategiile de control al minţii se

reduc, în ultimă instanţă, la cele şase stratageme ucigaşe (vezi Figura 11).

Orbirea

Sun Tzu ne-a învăţat că realizarea supremă este învingerea duşmanului fără să lupţi, înfrângându-l înainte să înceapă bătălia propriu-zisă.

Altfel spus, trebuie să-l *descurajăm*. Asta presupune, printre altele, să ne ascundem obiectivele, să-l orbim în ceea ce priveşte ţelul nostru.

În loc să trebuiască să recurgă la bâtă, fier şi glonţ, adepţii ştiinţei negre preferă să-şi tragă pe sfoară şi să-şi îmbrobodească duşmanii cu tâmpenii, să-i frustreze şi să semene confuzie în mintea lor, făcându-i să se înece într-un punct vital al unei negocieri, să ezite în plină lovitură, în focul luptei.

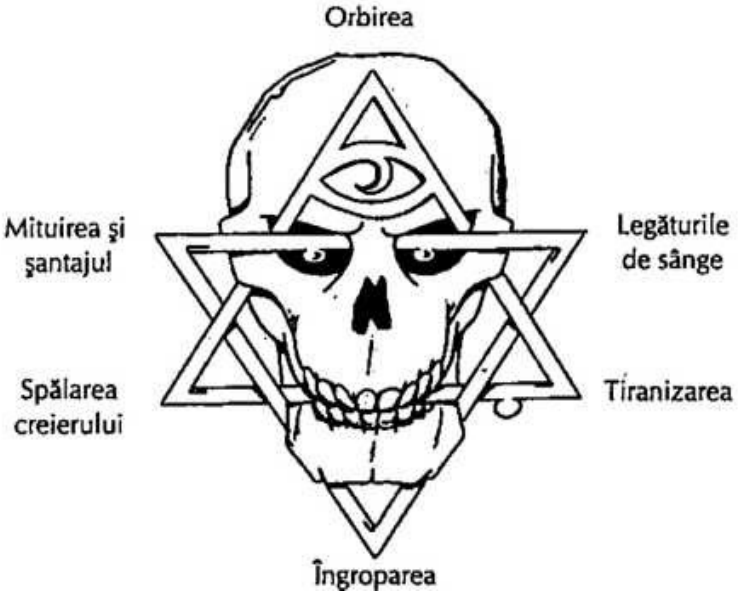


Figura 11. Stratagemele ucigaşe

Pentru asta, trebuie să-l „orbim” prin trăiri afective şi să-l facem să se îndoiască de propriile simţuri, de propria percepţie.

La modul ideal, ne orbim atât de tare duşmanul, încât să nu aibă altă variantă decât să apeleze la noi pentru a ieşi din confuzie, să apeleze la noi ca să se salveze.

Indiferent dacă este vorba de o manipulare a încrederii cu scopul de a o despărţi pe mătuşa Matilda de poşeta ei său de un complot criminal cu scopul de a pune capul unui tiran sângeros acolo unde-i stau picioarele, pregătirea şi „execuţia” (he-he-he!) unei astfel de operaţiuni se desfăşoară întotdeauna la fel şi încep de fiecare dată prin a-ţi orbi ţinta cu privire la adevăratele tale intenţii. E un demers în stil Sun Tzu clasic:

„Orice operaţiune de război se bazează pe înşelătorie. Dacă eşti puternic, dă impresia că nu reprezinţi o ameninţare. Dacă te afli în marş, dă impresia că n-ai părăsit tabăra. Când te apropii, fă-l să creadă că eşti încă departe. Şi când eşti încă departe, fă-l să simtă „că-i sufli în ceafă”.

Cuvântul *glamour* din engleza modernă, care înseamnă frumuseţe, farmec şi romantism, provine din cuvântul latinesc grammar, care înseamnă cuvinte, mai ales cuvintele folosite în vrăji:

„În vremurile medievale cuvântul latinesc avea nu doar înţelesul de cunoaştere a citirii şi scrierii, ci şi de educaţie în general, inclusiv cunoaşterea ştiinţelor oculte precum astrologia şi magia”.

Webster’s II New Collège Dictionary

La vremea când *glamour* a ajuns în vechea Scoţie, ajunsese să se refere la capacitatea de a controla mintea unui om (şi, deci, soarta sa) prin uimire şi confuzie.

Chiar şi azi, *glamour* îşi păstrează în mare măsură semnificaţia de magie. Celebrităţile de cinema şi modelele pe care le numim *glamorous* nu par să aibă un farmec *magic*, care ne năuceşte?

Pentru a năuci un duşman, pentru a-l orbi şi, deci, pentru a-l îmbrobodi cu succes, facem apel la slujitoarele gemene ale manipulării minţii: inducerea în eroare şi împingerea pe o pistă falsă.

Aşadar, oricât de complex ar fi, în aparenţă, un plan al ştiinţei negre, de la o stratagemă bazată pe manipularea încrederii până la o lovitură de stat, toate aceste operaţiuni folosesc prestidigitaţia de bază a magicienilor, prin care-l facem (la figurat şi la propriu) pe duşman să ne

urmărească degetul care arată într-o direcţie, în timp ce „bila magică” (adică banii lui, viaţa lui) se îndreaptă în direcţia opusă. (Vezi Figura 12.)

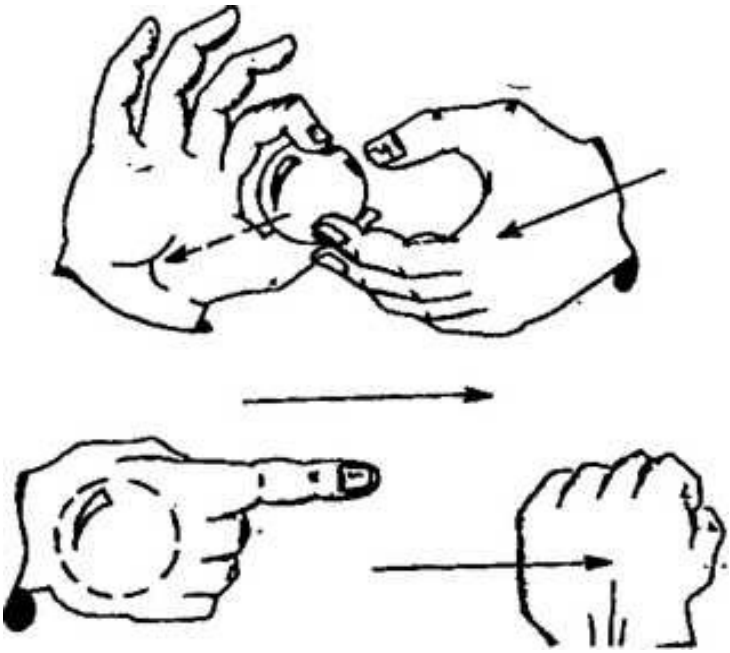


Figura 12. Prestidigitaţia

Odată ce înţelegem acest principiu simplu al magicianului, putem folosi combinaţia imbatabilă de *distragere fizică dublată de îndoială şi nelinişte psihică* pentru a induce în eroare şi a împinge orice duşman în fundătura pe care o alegem.

Simplitatea a făcut ca acest principiu să poată fi folosit într-o mie de feluri de-a lungul secolelor, tactici şi tehnici ale ştiinţei negre mergând de la simpla păcăleală până la trădare, întrebuinţate de oameni diverşi, de la

pungaşul de pe stradă care-şi face rost de următoarea masă, până la piratul îndrăzneţ cu vise imperialiste.

În primă instanţă, pare să existe un număr infinit de modalităţi de a ne face duşmanii să fie orbi la scopurile noastre şi, într-adevăr, lista e formidabilă. Dar cu cât studiem mai mult, cu atât vom deveni mai pricepuţi la a sesiza asemănările şi la a percepe tiparele tacticilor şi tehnicilor folosite de genii de-a lungul secolelor, tactici şi tehnici de „orbire" încununate de succes pe care le vom considera în scurt timp personale!

Mituirea şi şantajul

Foloseşte cuvintele *stimulent* şi *convingere* dacă *mituire* şi *şantaj* îţi lezează sensibilitatea.

În termenii cei mai simpli, mituirea şi şantajul sunt simple feţe opuse ale aceleiaşi monede, acea bucată de argint sclipitoare, concretă sau figurată, pe care o strecurăm în palma cuiva în schimbul unui lucru pe care-l face pentru noi (ex. Descuierea unei uşi) sau pe care ar trebui să-l facă, dar nu-l va face (ex. Încuierea unei uşi).

Mituirea

„Dacă le dai oamenilor exact ceea ce *doresc*, *se vor omorî cu acel lucru"*.

Marilyn Manson

A fost nevoie de numai treizeci de arginţi (cam douăzeci de dolari americani) pentru ca Iuda să-l trădeze pe fiul lui Dumnezeu Atotputernicul; şi atunci, ce şanse avem noi, păgânii, ca o persoană apropiată nouă să nu fie mituită şi să nu ne vândă pentru un pumn de şekeli?

Vezi tu, nu există „altruism”, nu există acţiune complet lipsită de egoism. Ne primim de fiecare dată plata, într-un fel sau altul.

De exemplu: ne oprim să ajutăm un şofer rămas în pană. De ce? Pentru că ne face să avem o părere bună despre noi înşine, pentru că am fost învăţaţi de copii că oamenii buni îi ajută pe alţii.

Ajut, deci sunt o persoană bună. Aşa că „plata” noastră constă într-un sentiment pozitiv.

Maica Tereza şi-a sacrificat întreaga viaţă pentru a-i îngriji pe bolnavii şi săracii din India. Care a fost răsplata ei? În primul rând, a avut parte de acelaşi sentiment pozitiv pe care l-ai simţit tu când l-ai ajutat pe şofer. În al doilea rând, „oamenii buni” merg în Rai, cea *mai mare* răsplată dintre toate.

Aşadar, iată cheia pentru a-i determina pe alţii să facă ceea ce vrei: spune-le de fiecare dată ce obţin dacă o fac, ce vor avea de câştigat dacă te ajută şi/sau îţi urmează planul.

Presupune că toţi oamenii sunt „mercenari” şi porneşte de la această presupunere.

Desigur că oamenii nu sunt conştienţi (adică nu se gândesc conştient) de fiecare dată în ce fel sunt plătiţi în fiecare situaţie.

Totuşi, unii sunt mereu conştienţi cât de mult le datorezi tu. Aceşti oameni te „creditează”, adică fac un lucru amabil pentru tine, „pentru că sunt buni la inimă”… astfel încât să te poată *obliga* mai târziu să le faci un serviciu.

Psihologul Carl Rogers (1902 1987) spunea că judecăm toate acţiunile şi experienţele prin prisma valorii lor în ceea ce priveşte facilitarea, împiedicarea sau promovarea dezvoltării; cu alte cuvinte, vrem să ştim: „Eu

ce obţin din asta?”

Departe de a constitui o concepţie cinică despre omenire, acesta este un mecanism de supravieţuire vital cu care ne-a programat evoluţia.

În ultimă instanţă, ne îngrijim cu toţii de propria persoană în primul rând sau ar trebui s-o facem (adu-ţi aminte că nu eşti de folos nimănui dacă nu-ţi faci întâi ordine la tine-n bătătură).

Şi, da, nu facem niciodată nimic dacă nu avem în ultimă instanţă „ceva de câştigat”. Dar uneori, a-i ajuta pe alţii acţionează în avantajul nostru. Unde bat cu toate astea? *Fiecare dintre noi are un „preţ” cu care poate fi cumpărat. K*

Vestea bună este că, foarte probabil, nu vei fi ispitit niciodată de un duşman care-ţi flutură sub nas acea mită anume la care eşti deosebit de vulnerabil.

Să sperăm că duşmanul tău n-are atâta simţ de observaţie şi nici atâta pricepere la cercetare.

Mita specifică la care reacţionezi ar putea să nu fie un lucru concret, cum ar fi banii sau sexul. Ar putea să fie ceva mai abstract, ca de pildă… a pune capăt foametei în lume! Dar, fii sigur, există undeva o mită care-ţi poartă numele!

A-ţi conştientiza şi a-ţi *accepta* acest defect „de latură nocturnă” înseamnă că acum eşti înarmat împotriva posibilităţii ca escrocii, liderii de cult şi cei care se visează dictatori să te orbească folosind acea singură mită căreia nu poţi să-i rezişti.

E foarte simplu să foloseşti tu însuţi mituirea: află ce are nevoie sau îşi doreşte duşmanul tău şi apoi oferă-i acel lucru… cu obligaţiile aferente.

Buddha spunea: „Suferinţa omului începe cu dorinţa”. Unii oameni îţi oferă mită *concretă*: sex, droguri,

bani, răzbunare pe duşmanii *lor*. Alţii te ispitesc cu mită *abstractă* precum dragostea, puterea şi „familia”.

Când nu poţi să-ţi mituieşti direct duşmanul, „loveşte la periferie” mituind pe cineva apropiat lui. (Vezi „Cunoaşte-ţi mediul”, în capitolul 1.)

„Pot rezista la orice numai la ispită nu”.

Oscar Wilde (1854 – 1900)

Şantajul

„Unele lucruri sunt secrete fiindcă sunt greu de cunoscut, iar altele fiindcă nu pot fi rostite”.

Francis Bacon (1561 1626)

În *The Black Science*, în capitolul intitulat „Dezgroparea secretelor întunecate”, ţi-am dat o listă de „rufe murdare” cu cele şapte tipuri de „secrete” pe care le ţin oamenii.

Unele dintre ele sunt secrete fiindcă sunt stânjenitoare pentru persoana în cauză (ex. greşeli din tinereţe, defecte corporale, probleme de sănătate psihică). Altele sunt interzise social şi/sau moral (ex. tabuuri şi fetişuri sexuale). Iar alte secrete sunt de-a dreptul periculoase şi ilegale (ex. infracţiuni comise de tine sau de rudele tale prin alianţă, delincvente).

E uşor să şantajezi oamenii. Ameninţi pur şi simplu să dai în vileag:

Un lucru făcut de ei, îţi aduci aminte cum sora ta mai mică te-a ameninţat că le va spune mamei şi tatii că te-ai strecurat în casă pe furiş, noaptea târziu, dacă nu-i dai douăzeci şi cinci de cenţi şi nu promiţi să faci partea ei de treburi gospodăreşti… tot restul vieţii?

Acelaşi principiu se aplică atunci când te oferi să-i

vinzi duşmanului tău un întreg film foto cu el şi cu noua sa iubită (sau noul iubit!) … înainte să i le vinzi *nevestei* lui.

Un lucru pe *care îi determini să creadă că l-au făcut*. Folosind această abordare, duşmanul te face să te simţi răspunzător pentru o greşeală reală sau pentru un incident înscenat. Accidentul aranjat poate fi orice, de la ştergerea fişierelor din calculatorul şefului tău până la a te face să crezi că ai rănit pe cineva fără voie.

Artiştii „trage-mpinge" se specializează în înscenarea de accidente auto false. Întâi „împing", adică îţi ciocnesc maşina din spate, iar apoi ţi-o „trag", făcându-te să crezi că s-au ales cu torticolis sau cu altă vătămare nevăzută.

Alţi escroci înscenează accidente de tip cascadorie (căzături, rafturi din magazin care se prăbuşesc peste ei etc.) şi fac să pară că e vina ta sau a afacerii tale.

De cele mai multe ori, ca să evităm necazurile (sau scandalul) personale (sau legate de afacerea noastră), le oferim repede o compensaţie înainte de a ajunge în instanţă.

Un lucru pe care l-a făcut cineva-apropiat lor. Lăsăm totul baltă ca să venim în ajutorul celor dragi. Aceeaşi acţiune este valabilă şi când cineva ameninţă să dea în vileag greşelile unui prieten sau ale cuiva drag (spre exemplu: tipul acela pe care fratele tău, alcoolic, l-a bătut până l-a băgat în comă; vizita aceea la clinica de avorturi despre care sora ta mai mică nu vrea să afle părinţii sau preotul).

Un lucru pe care-i determini să creadă că l-a făcut cineva drag lor. Aceeaşi strategie ca pentru a-ţi face duşmanul să creadă că a făcut ceva.

„Izul" de scandal. În cazul unor oameni (ex. politicienii), simplul iz de scandal ajunge pentru a pune capăt unei cariere promiţătoare. Mai ţii minte boacăna lui

Ted Kennedy?

Îl mai ţii minte pe Chandra Levy? Congresmanului Gary Condit nu i s-a atribuit niciodată o vină reală. Dar scandalul în sine a fost suficient pentru a distruge complet şansele lui Condit de a fi reales.

În mod similar, Michael Jackson n-a fost prins niciodată comiţând vreun act necuvenit asupra unui copil. Şi totuşi, odată ce i s-a adus acuzaţia… după atâţia ani, tot se mai fac glume pe seama lui.

Aşadar, simpla ameninţare ca numele lui (sau numele cuiva drag lui) să fie asociat cu un scandal este de ajuns uneori pentru a-ţi determina duşmanul să facă ce vrei.

Spre exemplu, în iunie 2002, FBI a acuzat trei bărbaţi din Ohio şi Kentucky de conspiraţie în scopul de a extorca, prin e-mail, oameni din toată ţara. Aceştia vizau în mod specific vizitatori ai unui sit web cu materiale1 pornografice cu copii.

Extorcatorii, care-şi spuneau „Hacker Group 109”, îşi contactau ţintele în camere de chat de pe Internet, exprimându-şi interesul de a discuta despre pornografia cu copii. Apoi „îşi urmăreau ţintele până acasă” prin e-mail, trimiţându-le o scrisoare de şantaj în care ameninţau să le denunţe la Poliţie secretul murdar dacă nu plăteau cu vârf şi îndesat.*

Douăzeci şi unu de oameni, unii chiar din California, s-au declarat ţinta încercării de extorcare (AP, 14 iunie 2002).

(Observaţie: „dacă douăzeci şi unu de oameni au denunţat încercarea de şantaj, poţi pune pariu că au fost vizaţi de două ori mai mulţi. Cel mai bun aliat al şantajiştilor este tăcerea-frica sau ruşinea celor pe care-i vizează.)

Legăturile de sânge

După cum sugerează denumirea, legăturile de sânge te „leagă” de altă persoană sau de un grup ca urmare a faptului că ştie un important secret infam despre tine.

Pe scurt, legăturile de sânge sunt doar un alt tip de şantaj, specific însă.

Cultele, bandele de stradă sălbatice şi alte grupări criminale le cer viitorilor membri să-şi „dovedească valoarea”, adică să comită infracţiuni sau acţiuni atroce şi tabu, inclusiv crimă, ca să-şi dovedească devotamentul şi loialitatea.

Adevăratul scop pentru a cere astfel de acte din partea recruţilor este acela de a conferi persoanei care deţine conducerea o sabie a lui Damocles pe care o poate ţine deasupra capului noului membru.

În mod ironic, acest tip de „test” arată o slăbiciune internă a grupului şi a conducătorului acestuia, arată că „învăţăturile” şi pretenţia de „frăţie” în sine nu ajung pentru a asigura loialitatea membrilor.

În funcţie de grup, aceste teste ce creează legături de sânge merg de la bizar până la brutal şi sângeros.

Spre exemplu, doi criminali care comit o omucidere au grijă adesea ca amândoi să împuşte victima, pentru ca amândoi să aibă tot atât de mult de pierdut şi de *dezvăluit* când sunt prinşi.

În mod similar, cultele le cer membrilor să comită acfe pe care standardele societăţii le consideră ruşinoase. Acest lucru contribuie la înstrăinarea şi mai mare a noului recrut de oamenii „civilizaţi”, care, în mod lesne de înţeles, ar privi cu dispreţ şi oroare respectivul comportament tabu.

Testele de cult documentate de acest fel includ

practici sexuale tabu, ce merg până la incest şi pedofilie, inclusiv acestea, purificare rituală obsesivă (ex. Raderea părului din zona genitală şi a anusului, ştersul cu pietre în loc de hârtie igienică) şi chiar automutilare (până la castrare, inclusiv aceasta).

De cele mai multe ori, ritualurile de iniţiere şi învăţăturile bizare ale unui cult sunt ţinute secrete, pasămite pentru că sunt prea sacre ca să fie expuse privirilor iscoditoare ale necredincioşilor, dar în principal fiindcă metodele şi mitologule cultului nu rezistă dacă sunt puse în luminalogicii şi sunt inacceptabile, dacă nu chiar de-a dreptul ilegale, după standardele societăţii.

Adu-ţi aminte că membrilor cultului OZN intitulat Poarta Cerului li s-a cerut mai întâi castrarea, iar în ultimă instanţă, sinuciderea.

În mod similar, un alt cult OZN, aşa-numitul Popor al Islamului condus de Louis Farrakhan, îi învaţă pe adepţi că în jurul Pământului se roteşte o navă spaţială uriaşă, invizibilă, numită „Roata Mamă”, construită cu o înaltă tehnologie afrocentrică.

Adepţii lui Farrakhan nu ostenesc să se laude între ei că într-o zi (curând!) acest OZN ascuns va abate asupra Pământului moartea şi distrugerea, curăţându-l de toţi duşmanii Poporului Islamului, însă nu discută niciodată despre Roata Mamă cu cei din afară şi sunt stânjeniţi (pe bună dreptate) când li se pun întrebări despre această credinţă ridicolă.

Louis Farrakhan susţine că a fost luat la bordul acestui OZN în 1985. (Vezi publicaţia oficială a cultului, *Final Call*, noiembrie 1989.)

Credinţa în Roata Mamă (numită uneori „Avionul Mamă” şi „Nava Mamă”) este stimulată de afirmaţia lui Elijah Poole, întemeietorul cultului, cum că rasa neagră a

apărut pe *Lună* acum 66 de mii de miliarde de ani.

La fel ca în majoritatea cultelor, a arăta un chip publicului şi un altul teoretic, *adevăratul* tău chip şi adevărata intenţie adepţilor fanatici este o tradiţie veche a liderilor Poporului Islamului. Întemeietorul cultului, Elijah Poole, alias Elijah Muhammed (1897 1975), a fost adeptul unui geniu *autentic* al ştiinţei negre, pe nume Noble Drew Ali, întemeietorul Templului Ştiinţei Maure. Dar în 1931, când a sosit momentul să confecţioneze o „descendenţă mistică" pentru Poporul Islamului, proaspăt înfiinţat de *el*, în loc să-i recunoască lui AÎi meritele pentru instruirea şi inspiraţia sa, Poole a inventat un mentor fictiv, pe nume W.D. Fard (în prezent scris „Farad").

În prezent, în timp ce revizioniştii Poporului Islamului se străduiesc să identifice candidaţi pentru personajul istoric W.D. Fard, adevărata origine englezească nu arabă – a numelui „Fard" dezvăluie adevărul: „a farda" înseamnă „a vopsi faţa", „a spoi", mai ales a spoi adevărul. Altfel spus, a arăta un chip adepţilor tăi şi un altul (fals) restului lumii.

Acestea fiind spuse, istoria şi mitologia Poporului Islamului constituie o materie de studiu obligatorie pentru oricine studiază serios ştiinţa neagră* Cu posibilă excepţie a mormonilor şi a martorilor lui Iehova, nu vei găsi exemplu mai bun, mai bizar, de cult religios domestic american. (Vezi partea a III-a.)

Împărtăşirea unei astfel de prefăcătorii (ca să nu mai vorbim de a *crede* într-o asemenea născocire!) îi leagă şi mai strâns pe membrii cultului, la fel de sigur cum o fac „legăturile de sânge" mai brutale.

Spălarea creierului

Obiectivul spălării creierului este dublu, dar simplu: îţi iau identitatea, iar apoi îţi dau altă identitate, mai potrivită cu scopurile mele.

Strategia prin care realizez asta cuprinde două etape:

Etapa unu: te dărâm.

Etapa doi: te reclădesc la loc.

Urmează mai multe tactici şi o diversitate nesfârşită de tehnici pe care le pot încorpora în aceste două etape.

Dragostea şi spălarea creierului

Spălarea creierului seamănă foarte mult cu îndrăgostirea.

Când începem să ne îndrăgostim, tindem să *trecem cu vederea defectele evidente* ale partenerului, acele „lucruri mărunte" care, ulterior, ne vor scoate din minţi!

Îndrăgostiţi până peste cap, ne sacrificăm propriile dorinţe şi nevoi ca să-l facem pe celălalt fericit. Abia mai târziu vom ajunge să deplângem toate oportunităţile pierdute, cariera la care am renunţat.

În scurt timp, celălalt începe să ne schimbe; la început, „doar puţin". Dar până să ne dăm seama bine ce se întâmplă, ne îmbrăcăm altfel, vorbim altfel, gândim altfel. Ne dăm jos barba sau ne lăsăm barbă doar ca să ne mulţumim partenera. În ultimă instanţă, într-o relaţie „toxică", ne schimbăm identitatea ca să-l mulţumim pe celălalt.

Aceste „simptome" ale îndrăgostirii oglindesc etapele spălării creierului:

Trecem cu vederea defecte evidente, atât ale „mesajului", cât şi ale „mesagerului".

Ne sacrificăm propriile dorinţe şi nevoi ca să-l facem

fericit pe cel care ne spală creierul.

Devenim alţii, schimbându-ne identitatea pentru a se potrivi cu realitatea creată de cel care ne spală creierul.

„Băţul" identităţii în prezent, furtul de identitate provoacă multă îngrijorare cineva îţi fură cartea de credit sau codul numeric personal. Dar spălarea creierului este *adevăratul* furt de identitate.

Din ce-şi derivă duşmanul tău identitatea? între identitate şi putere există o legătură complexă. (Vezi „Cele cinci tipuri de putere" din capitolul 2.)

Odată ce afli cu ce se „identifică" duşmanul tău fiindcă lucrurile cu care ne identificăm *sunt* identitatea noastră, poţi să foloseşti una sau mai multe dintre strategiile ucigaşe ca să-i furi acea identitate, iar apoi să-i oferi alta nouă, mai potrivită cu noua realitate pe care i-ai creat-o.

În ultimă instanţă, puterea spălării creierului stă în „băţ", puterea de a pedepsi victima. La început, acest băţ al spălării creierului poate fi pedeapsa *fizică* propriu-zisă, dar pe măsură ce spălarea creierului avansează, pedeapsa fizică („stimulentul") lasă loţul pedepsei *psihice*, un băţ mult mai subtil şi mult mai insidios decât cel pe care-l folosesc când tiranizez pur şi simplu pe cineva.

Când „tiranizez" (următoarea stratagemă ucigaşă), te pedepsesc cu băţul pentru că n-ai făcut ce ţi-am cerut.

După ce reuşesc să-ţi spăl creierul, îţi dau cu încredere băţul, iar tu te pedepseşti singur fiindcă nu te ridici la înălţimea aşteptărilor *mele*!

Când faci pe cineva să se îndoiască de sine, să se schimbe şi chiar să se pedepsească singur, asta constituie dovada supremă că ai reuşit să-i speli creierul.

Cum îţi dai seama dacă ţi-a fost spălat creierul

Indiciul, numărul unu: te temi să pui întrebări. Uneori, dovada că ţi-a fost spălat creierul constă în ceea ce nu faci, nu în ceea ce faci.

Dacă îţi ţii vreodată limba în frâu când ştii că un om (şeful tău, liderul politic, predicatorul sau profesorul) se înşală teribil sau dacă te surprinzi inventându-i scuze, încercând să contribui la ascunderea sau raţionalizarea contradicţiilor din comportamentul lui, înseamnă că ai fost deja supus, într-o anumită măsură, la spălarea creierului.

În timp ce mă documentam pentru cartea de faţă, am avut motive să-i cercetez pe membrii unui cult musulman din nordul statului Ohio pe care imamul (liderul) îi învaţă să se roage spre Meca stând cu faţa spre nord-est.

Indiferent câte dovezi (globuri pământeşti, hărţi care arată latitudinea şi longitudinea) li se oferă, adepţii acestui imam nu pot fi convinşi că direcţia e greşită.

Şi mai rău prevestitor este faptul că adepţii chiar şi cei din cercul intim – se tem să se îndoiască de conducătorul lor. Aceştia se tem că, dacă-i dovedesc liderului că se înşală în privinţa unui lucru atât de banal ca interpretarea corectă a unei hărţi simple, există şanse mari ca el să se înşele şi cu privire la interpretarea „voinţei lui Allah”, ceva mai misterioasă.

(Să sperăm că niciunul dintre adepţii creduli ai acestui imam nu ştie să piloteze un avion cu reacţie!)

Indiciul numărul doi că ţi-a fost spălat creierul este faptul că te surprinzi făcând lucruri pe care nici mort nu le-ai fi făcut cu un an în urmă, nu lucruri bune, ci lucruri rele şi bizare.

Spre exemplu, dacă te-a convins cineva că pentru a obţine „mântuirea” trebuie să îndeplineşti ritualuri, cum ar

fi să te ştergi la fund cu şapte pietre sau să te circumcizi spontan cu o pereche de foarfeci de grădinărit ruginite… s-ar *putea* să ţi se fi spălat niţel creierul.

Şi totuşi, de foarte multe ori, chiar şi atunci când un membru cu creierul spălat al unui cult bănuieşte că a fost tras pe sfoară, în loc să iasă din cult, îşi dublează eforturile de a-i recruta pe alţii şi a-i atrage în lumea inventată a cultului. În felul acesta, dovedeşte că toţi sunt la fel de creduli cum a fost şi cum continuă să fie el.

Nefericirea cere tovărăşie… la fel şi prostia.

Cultele ştiu că, cu cât au mai multe oi în turmă, cu atât vor avea mai multă „legitimitate” ca „religie recunoscută”.

Şi cu cât cultul meu are mai mulţi membri, cu atât pot avea pretenţii mai mari de monopol asupra Adevărului.

Majoritatea confecţionează realitatea. Dar nu uita: doar fiindcă un cult are un miliard de membri, asta nu schimbă faptul că este un cult.

Uneori, chiar şi cel mai mare Galilei, chiar şi cel mai lucid da Vinci trebuie să-şi muşte limba ca să nu devină următoarea surcea care hrăneşte rugul aprins de ignoranţi.

Cum să preîntâmpini spălarea creierului

În primul rând, nu înceta să pui întrebări. Nu-ţi muşca limba niciodată. În al doilea rând, nu te mulţumi niciodată să „cânţi în strună de dragul înţelegerii”. Nu te lăsa convins să te prefaci şi atât”. Nu te convinge singur că „n-are ce să fie rău dacă merg doar la o întrunire, ascult doar ce au de spus, le cânt în strună o vreme”.

Capitolul 1, versetul 1 din *Biblia spălării creierului*: „A spune înseamnă a crede. A crede duce la a acţiona. Ce

facem, asta devenim”.

În al treilea rând, formează-ţi o identitate reală, nu una improvizată, care depinde de factori externi (ex. câţi cercei ai pe corp, mărimea Bibliei pe care o porţi sub braţ, roba caraghioasă pe care ţi se cere s-o porţi, cât de lungă e barba ta, limba străină pe care o vorbeşti mai fluent decât pe cea maternă). (Vezi „Puterea funcţiei”, în capitolul 2.)

Ţine minte: adevărata putere vine mereu dinăuntru.

Interesul faţă de „spălarea creierului” în epoca modernă a apărut cu adevărat după ce s-a aflat că nord-coreenii foloseau tehnicile de îndoctrinare chineze *Hsi hao* asupra prizonierilor de război din NATO. Îngrijoraţi că ţările comuniste ar putea obţine avantajul în ceea ce priveşte manipularea psihică, agenţiile occidentale de informaţii au început să investească miliarde în studierea ştiinţei negre, cercetând totul, de la războiul psihologic la seruri psihotrope ale adevărului, de la asasini înzestraţi cu percepţie extrasenzorială până la dispozitive *psihotronice* concepute să domine mintea. Aceste cercetări au continuat cu aceeaşi vigoare – până în prezent. Numai denumirile s-au schimbat, nu şi *obiectivul*!

Dar dacă termenul „spălarea creierului” are o vechime de cincizeci de ani, tehnicile de spălare a creierului există de secole. (Mai multe despre acest subiect în partea a III-a, „Genii şi nebuni”.)

Recitește „Adevărul despre spălarea creierului” în *The Black* Science (Lung şi Prowant, 2001) [4]

Tiranizarea

„Deseori, meşteşugul expertului în anihilarea minţii

4 Vezi şi Spălarea creierului. Ştiinţa manipulării, de Kathleen Taylor, Editura Paralela 45, 2007 (n. tr.).

se reduce la simpla ameninţare”.

Lung şi Prowant, *The Black Science*

Indiferent dacă este vorba de ameninţarea de grădiniţă „Dă-mi banii de covrig, că, dacă nu, îţi trag o scatoalcă” sau de „Pune-te cu mine şi-ţi rad ţara de pe faţa pământului cu bombe atomice”, începând de pe terenul de joacă, până pe terenul de luptă, „jocul de-a tiranizarea” e teafăr şi nevătămat.

Puterea tiranului este „băţul”. (Bomba atomică e doar un băţ mai mare şi mai radioactiv!) Când te decizi să-ţi tiranizezi duşmanul, ai de ales între a folosi o stratagemă *psihică* sau una *fizică*. Altfel spus, i te pui în cale şi-l opreşti cu o stratagemă psihologică, atacându-l *psihic*. Sau, dacă nu, poţi să adopţi o abordare *fizică* şi să-i tăbăceşti fundul.

Tiranizarea mentală

„Îndreptând primul atac spre mintea inamicilor noştri, putem elimina nevoia de a pune ameninţările în practică printr-un atac fizic propriu-zis”.

Lung, *Cao Dai Kung-fu*

În bisericile europene medievale, picturile religioase şi icoanele erau realizate folosind o tehnică numită *trompe l’oeil* („înşelarea ochiului”, în franceză), pentru a da impresia că ochii lui Iisus, ai Fecioarei Maria şi ai tuturor sfinţilor îi „urmăreau” pe enoriaşi prin încăpere.

Această formă subtilă de tiranizare era (şi este şi acum!) suficientă pentru a deştepta vinovăţia celor mai mulţi, enoriaşi şi a-i determina, astfel, să bage mâna mai adânc în buzunar când începea să circule talerul de chetă.

Celebrul poster de recrutare american din primul război mondial (cel izbucnit în 1914), cu chipul sever al „unchiului Sam” arătând cu degetul spre promiţătorul (sau ameninţătorul?) „Te vreau!”, folosea aceeaşi tehnică a ochilor aţintiţi spre privitor. Panourile de publicitate stradală moderne, cu frumoasa sumar îmbrăcată, care pare incapabilă să-şi desprindă ochii de la tine… până nu cumperi produsul pe care-l trâmbiţează, folosesc şi ele această abordare.

Fireşte că *tu* nu eşti vulnerabil la o manipulare bulevardieră atât de „bătătoare la ochi”. (He-he-he!)

Ai fi surprins să afli cât de multe „stratageme de tiranizare” psihologice, unele mai subtile, altele mai făţişe, te vizează în fiecare zi. Şi, în plus, cât de multe dintre reclamele respective îşi ating ţinta:

Noutatea. Dacă e „nou” şi „îmbunătăţit”, trebuie să-l avem.

Raritatea. Diamantele sunt mai rare decât pietrele obişnuite, aşa că diamantele sunt mai scumpe, aşa că vrem diamante: Dacă e „ceva unic”, „obiect de colecţie”, trebuie să-l avem.

Cu cât există o cantitate mai mică dintr-un articol, cu atât mai mare e probabilitatea că „O să li se epuizeze stocul!” şi cu atât* trebuie să-l obţinem mai repede.

Specialiştii în publicitate şi escrocii – ştiu acest lucru şi, tocmai de aceea, ne avertizează mereu că articolul pe care-l vând e rar sau se epuizează rapid.

Timpul. În fiecare zi suntem tiranizaţi de oferte cu limită de timp sau trebuie să ne zorim ca să nu pierdem „reducerea de preţuri a secolului”. Acest pe al grabei este una dintre abordările preferate ale agenţiilor de publicitate.

Infractorii maeştri într-ale escrocheriei îşi forţează şi

ei „ţintele” să ia hotărâri într-o clipită, privându-şi victimele de timpul necesar pentru a-şi da seama că sunt trase pe sfoară.

În mod similar, cultele religioase nu obosesc să ne amintească întruna că mântuirea e o „ofertă cu limită de timp”, că „sfârşitul e aproape”!

Puţini oameni funcţionează bine sub presiune. Eleganţa în bătaia focului e o aptitudine dobândită. Calculele făcute împotriva duşmanului nostru trebuie să fie dureros de lente. Iar acţiunea împotriva lui, năucitor de rapidă!

Vârsta. Vârsta este modul în care ne terorizează la modul personal timpul. Agenţiile de publicitate ştiu acest lucru şi câştigă miliarde promiţând să ne arate cum putem să evităm îmbătrânirea, s-o încetinim şi chiar să-i anihilăm efectele.

Şi chiar dacă reuşim să ne convingem că îmbătrânirea nu ne deranjează, că „vârsta nu contează”, adevărul este că vârsta *chiar contează*, chiar şi numai pentru oamenii cu care avem de a face în fiecare zi şi care se grăbesc să facă presupuneri bazate pe vârsta pe care o arătăm.

Atribuim oamenilor caracteristici stereotipe bazate pe vârstă; adolescenţii sunt plini de anxietate şi rebeli, bărbaţii de vârstă mijlocie trec prin criza tipică vârstei. Femeile care se apropie de treizeci de ani aud cum ticăie ceasul biologic. Mai târziu, după ce copiii lor deveniţi adulţi pleacă de acasă, femeile sunt afectate. De sindromul „cuibului gol”, iar vârstnicii sunt cu toţii demodaţi, cu gândire rigidă, încăpăţânaţi şi senili.

Stereotipuri, desigur. Dar, la fel ca multe stereotipuri, sunt bazate pe unele realităţi.

Potrivit psihologului Erik Erikson (1902 1994),

oamenii traversează pe parcursul vieţii opt „stadii psihosociale”. În fiecare stadiu există o sarcină de îndeplinit sau un obiectiv de atins, îndeplinirea fiecărei „sarcini” (în stadiul adecvat ei) ne pregăteşte mâi bine să intrăm în următorul stadiu al vieţii. Nereuşita îndeplinirii sarcinii alocate în fiecare stadiu ne împiedică dezvoltarea în ansamblul ei, declanşează nevroze şi ne afectează capacitatea de a ne confrunta cu viaţa în general.

Nietzsche ar spune că *nevoia* noastră de a îndeplini aceste „sarcini” este doar o altă dovadă în sprijinul „voinţei de putere”, acel imbold înnăscut care ne îndeamnă să dobândim noi aptitudini şi mai multă putere, acestea făcându-ne, la rândul lor, să fi mai bine pregătiţi pentru supravieţuire să noi cuceriri. (Vezi „Cele cinci tipuri de putere” din capitolul 2.)

Din perspectiva ştiinţei negre, cunoaşterea vârstei individului pe care-l vizăm (sau a stadiului în care se află) ne ajută să alcătuim o strategie concepută special pentru a-i exploata *nevoia* de a îndeplini sarcina eriksoniană care-l obsedează în acel moment.

Ca urmare, ne modelăm limbajul şi comportarea în funcţie de vârsta şi stadiul persoanei: cu un adolescent (care se luptă să-şi contureze identitatea) vorbim altfel decât cu un bărbat trei cut de cincizeci de ani, care are nevoie să simtă că încă-şi mai poate aduce contribuţia în viaţă.

Conformismul. „Opinia publică” este doar denumirea adultă pentru „presiunea din partea egalilor”.

Experimentele efectuate de psihologi au arătat în repetate rânduri că individul cedează foarte uşor în faţa voinţei majorităţii, în cel puţin o treime din situaţii (Blass, 2002: 71).

Ne place tuturor să credem că suntem spirite rebele,

singuratici cărora nu le pasă ce cred alţii. Dar adevărul este că ceilalţi oameni şi părerea lor despre noi – au foarte mult de a face cu definirea identităţii noastre şi, deci, a realităţii noastre.

Când toată lumea face un anumit lucru, e greu să stăm deoparte, singuri şi să neivnpotrivim tentaţiei. Când fanfara trece pe stradă, e greu să n-o urmăm.

Cercetările efectuate, de psihologul Erich Fromm (1900 1980) l-au determinat să conchidă că cei mai mulţi dintre noi îşi extrag identitatea din asocierea cu alţi oameni. Aşa că *ne pasă* de părerea altora.

Biserica, locul de muncă, şcoala, cluburile sociale, toate ne influenţează, convingându-ne, prin tiranizare uneori subtilă, alteori nu tocmai subtilă, să ne conformăm voinţei majorităţii. (Vezi „Cunoaşte-ţi mediul”, în capitolul 1.)

Max Stirner, anarhist din secolul al XIX-lea, a protestat vehement faţă de „tirania maselor”, faţă de faptul că vocea individualismului este mult prea des acoperită de mormăiala neîncetată şi de oscilaţiile. Mentale ale maselor ignorante.

Asta ar fi aceeaşi majoritate jefuitoare a spiritului pe care Nietzsche a numit-o „turmă”.

Ţine minte: majoritatea creează realitatea. Şi individul care se poate împotrivi obezului caracter supărător al majorităţii nătânge este o raritate.

Statutul. Un studiu efectuat recent în San Francisco a arătat că şoferii frustraţi claxonează mai puţin sau aşteaptă semnificativ mai mult timp înainte de a claxona *maşinile de lux* care zăbovesc când semaforul e verde.

Fie că recunoaştem, fie că nu, ne plecăm în faţa celor cu statut superior, fie el real sau imaginar. Uneori o facem conştient, dar de cele mai multe ori o facem inconştient

(Observaţie: Se cheamă „pupat în fund” numai când nu eşti conştient că pupi în fund. Altfel, se cheamă *strategie*!).

Obsesia noastră în ceea ce priveşte locul pe care-l ocupăm în ierarhie nu-şi are rădăcinile în vreo vanitate modernă, ci este o reminiscenţă firească din vremurile mai puţin evoluate, când şeful haitei mânca întotdeauna primul, iar cel mai încet, coada cozii, rămânea flămând.

Autoritatea. Blass (2002) afirma: „N-aveam nevoie de Milgram ca să ştim că tindem să dăm ascultare ordinelor” (pagina 73). În iunie 2002, emisiunea de televiziune intitulată *Spy – TV* (gen *Camera ascunsă*... pe tărâmul drogaţilor!), sortită să nu reziste mult, a avut un episod în care trei bărbaţi de bună-credinţă (în mod ciudat, un negru, un alb şi un hispanic) au fost angajaţi ca paznici de noapte pentru un depozit aparent inofensiv.

Unul după altul, bărbaţii au fost instalaţi în ghereta de pază din faţa depozitului şi au primit de la noul lor şef instrucţiuni să-l cheme prin staţia de emisie-recepţie dacă se întâmplă ceva „neobişnuit”. Niciunul dintre ei nu s-a obosit să întrebe ce păzeşte în depozit.

Imediat după plecarea şefului, un bărbat care *părea să fie ţinut prizonier* (!) a început să-l implore pe paznic, printr-o fereastră spartă, să-l elibereze.

Deşi evident încurcaţi, în loc să se grăbească să-l elibereze pe omul care se ruga de ei, cei trei paznici l-au informat pe şef prin staţie.

În timp ce paznicul aştepta afară, şeful a dat buzna în depozit iar paznicul, cu toate că putea să audă clar ţipetele prizonierului, aparent torturat de şef, n-a protestat câtuşi de puţin. Mai târziu, fiecare dintre paznici a zărit un alt prizonier care evada pe o scară proptită de zidul lateral al clădirii. Din nou, paznicii îl cheamă pe şef, care iese în fugă şi începe să-l tortureze pe evadat, aparent

administrându-i electroşocuri puternice, după care-l târăşte pe prizonierul chinuit înapoi în clădire.

Chiar şi după această scenă îngrozitoare, numai paznicul hispanic mormăie un protest slab. În ciuda acestui lucru, toţi trei se întorc la paza clădirii, dar înainte de asta, şeful le arată un buton despre care spune că va activa gardul electrificat la 50.000 de volţi, cu sârmă ghimpată deasupra, ce înconjoară depozitul.

Imediat ce şeful dispare după colţ, un grup mare de „prizonieri" dă năvală brusc din clădire şi oamenii încep să se caţere pe gard, evident dispretraţi să evadeze.

Fără ezitare, doi dintre paznici apasă butonul care activează gardul „electrificat". Pe urmă, cei doi, albul şi negrul, stau şi se uită cum sar scântei şi prizonierii se zvârcolesc pe gard, „prăjindu-se" în chinuri vizibile.

Numai paznicul hispanic se revoltă împotriva autorităţii, nu doar refuzând să apese butonul, ci împiedicându-l fizic pe şeful întors la faţa locului să apese chiar el pe buton şi încurajându-i verbal pe prizonieri să fugă.

Oricât de amuzant ar fi acest episod din *Spy – TV*, el nu face decât să confirme ceea ce a dovedit psihologul Stanley Milgram (1933 – 1984) în anii '60 cu experimentele sale despre supunere.

Milgram a reuşit să constrângă nişte studenţi să le administreze unor colegi ceea ce ei credeau că sunt electroşocuri dureroase. A reuşit aceasta „fără a folosi puteri coercitive, ci doar un aer sever de eficienţă mecanică, cu privire împietrită* (Blass, 2002: 70).

Suntem educaţi încă de la naştere să ne supunem autorităţii: părinţilor, profesorilor şi preoţilor, antrenorului de fotbal, ser-y gentului de instrucţie, şefilor, poliţiştilor şi politicienilor.

Societăţi le măreţe sunt imaginate de o mână de minţi luminate; sunt înfăptuite prin Sudoarea, sângele şi lacrimile câtorva curajoşi; dar, în mod inevitabil, societăţile sunt întreţinute prin truda zilnică şi supunerea mută în faţa autorităţii a milioanelor de indivizi banali şi fără minte…

Iarăşi, vina aparţine evoluţiei: în sălbăticie, ai doar o singură şansa să-l provoci pe şeful haitei. Dacă eşuezi, nu mai trebuie să-ţi faci griji cum îţi vei procura următoarea masă… fiindcă tu eşti următoarea lui masă!

Poate că ai nevoie să-ţi reamintesc vechea zicală chinezească „Nu lovi un rege decât dacă eşti sigur că poţi să-l ucizi”. (Rebelii tind să aibă o viaţă foarte palpitantă şi *foarte scurtă*.)

Tiranizarea fizică

„După ce *i-ai prins de boaşe, inima şi mintea lor îţi aparţinj”*.

G. Gordon Liddy

Când *ameninţarea* cu forţa nu dă rezultate, există întotdeauna *forţa* propriu-zisă!

Celelalte stratageme ucigaşe orbirea, mituirea, şantajul, legăturile de sânge, spălarea creierului şi chiar tiranizarea *psihică* se bazează toate pe zăpăcirea minţii duşmapului.

Tiranizarea fizică însă nu zăpăceşte mintea duşmanului, ci-i *zdrobeşte* capul cu totul!

Hai să nu irosim timp cu repetarea de fraze răsuflate precum „Violenţa este ultima soluţie a ignoranţilor” şi „Violenţa nu rezolvă niciodată nimic”. Sigur că rezolvă.

Istoria e plină cu exemple de situaţii în care violenţa

bine plasată a împiedicat războaie, a pus capăt tiraniei dictatorilor nebuni şi a preîntâmpinat ascensiunea celor care voiau să le ia locul.

Mao Tse-Dun (1893 1976) cunoştea formula magică: „Puterea politică vine întotdeauna dintr-o ţeavă de armă”. Altfel spus, puterea politică este obţinută prin ameninţarea cu violenţa sau prin folosirea propriu-zisă a violenţei.

Dacă această idee te şochează profund sau îţi lezează sensibilitatea, poate că ar trebui să citeşti *Harry Potter*, nu *Controlul minţii*.

Maturizează-te! De foarte multe ori, violenţa este modalitatea în care se face treaba în lumea reală. Trăim din leagăn şi până-n mormânt sub ameninţarea violenţei.

Toate cursurile de parentaj progresist din lume nu pot schimba faptul că, atunci când toate celelalte metode eşuează, mama şi tata au putereade a administra puţină „violenţă” posteriorului tău.

În unele părţi ale lumii, profesorii au voie şi acum să bată la fund elevii. Crezi că poliţistul glumeşte când strigă „Stai sau tragi”? Şi cu ce „activitate” crezi că se ocupă forţele armate?

Cultele religioase vorbesc mult despre iubire, dar dincolo de asta se află ameninţarea violentă cu ciomăgeala pe care ne-o va administra zeitatea lor însetată de sânge nouă, necredincioşilor, la Judecata de Apoi.

Teroriştii sunt şi ei tirani. Uită-te ce a reuşit să facă o mână de tirani ca aceştia care nu s-au temut să facă uz de violenţă – la 11 septembrie.

Din păcate, adevărul este că violenţa tiranizarea fizică – este un mare factor motivator odată ce negocierile „civilizate” eşuează… sau când stratagemele ucigaşe anterioare ajung la urechi surde. În *Discursuri*, în 1531, Machiavelli afirma:

„Oamenii sunt mânaţi în principal de două trăiri sufleteşti: iubirea şi frica. Un principe are de ales între a se face iubit sau a se face temut. În cele din urmă, principelui caje se face temut i se arată de obicei mai multă supunere decât principelui care se bizuie pe iubire, iar ordinele sale sunt urmate mai repede şi întocmai” (III: 2).

Îngroparea

„Când societatea se afla în faşă, oamenii se distingeau prin cantitatea de forţă brută de care dispuneau. Astăzi, aflaţi «pe culmile civilizaţiei», după cum ne place atât de mult să spunem, procedăm la fel, doar că mai puţin direct”.

Marchizul Donaţien Alphonse François de Sade, 1797

Observaţie şi predicţie: praful de puşcă a schimbat pe vecie tehnica războiului, înlocuind forţa fizică cu energia chimică. La fel, astăzi trăim într-o lume ce se schimbă rapid şi în care informaţia înlocuieşte treptat toate celelalte forme de „persuasiune”.

Şi totuşi, e îndoielnic că va veni vreodată o vreme în care raţiunea singură ne va soluţiona toate problemele şi ne va rezolva toate controversele.

Oricât de evidentă ar fi soluţia, pare să existe de fiecare dată un neghiob care, oricât de şubredă i-ar fi poziţia, împiedică progresul, un nemernic ce nu ascultă de logică şi care refuză să creadă că clopotele bat pentru *el*. Pentru un astfel de ins nu ajunge persuasiunea, oricât de multă.

Şi ăsta e punctul în care intră în joc *Regulile lui Hasan*. Hasan ibn Sabbah, întemeietorul temutului cult din

secolul al XI-lea din Orientul Mijlociu numit *Asasinii* (*Hashishin*), şi-a învăţat adepţii că, orice problemă poate fi rezolvată fie prin (1) educare, fie prin (2) *asasinare* (Lung, 1997 b).

În cuvinte simple: ar trebui să încerci mai întâi să-l „educi" pe cel care-ţi stă în cale.

Un oficial aflat în calea lui Hasan se trezea într-o dimineaţă şi găsea un pumnal înfipt în pernă, lângă capul lui. Oricine nu se lăsa educat prin lecţia oferită de Hasan la momentul oportun (şi nu erau prea mulţi!) era pur şi simplu ucis.

Se făcea o încercare similară de a-l educa pe nefericitul (hm!) care-l înlocuia pe răposat… *ad infinitum*, până când funcţia respectivă ajungea să fie ocupată, de un individ dispus să se lase „educat". Machiavelli (1531) spunea: „Niciun principe nu trebuie să se grăbească să facă vărsare de sânge, decât dacă nu există nicio altă cale, şi asta se întâmplă rareori" (*Discursuri*, 111: 19).

În sfârşit, dar nu cel mai puţin important, există o ultimă stratagemă ucigaşă de remarcat, cea *mai importantă* dintre toate. Ea poate fi exprimată astfel: „Ai face bine să-ţi păzeşti fundul!" Şi ai face bine să-ţi studiezi duşmanul înainte ca acesta să ajungă să stăpânească stratagemele ucigaşe mai repede şi mai bine – decât tine!

„În război, cu cât poţi să-ţi maschezi mai bine intenţia şi unghiul de atac, cu atât ai şanse mai mari să-ţi năuceşti duşmanul, să-l baţi şi apoi să-l îngropi".

Lung, *Cao Dai Kung-fu*

Partea a II-a

DEPRINDEREA LA PERFECŢIE A JOCULUI

Devenit flexibili, adaptabili şi versatili specialişti în improvizaţie şi inovare chiar dacă din simplul motiv că a trebuit s-o *facem ca să supravieţuim*".

J. Paul Getty

Introducere

În partea I, „Percepţie şi putere", am aflat câteva dintre abordările şi *strategiile* generale folosite în controlul minţii.

Acum, în partea a II-a, „Deprinderea la perfecţie a jocului", ne vom perfecţiona, concentrându-ne asupra unor cunoştinţe şi *tactici* mai concrete, menite să ne ajute să furăm cu mai mare uşurinţă. Metodele de control al minţii şi de manipulare folosite de geniile şi nebunii cu care vom face cunoştinţă în partea a III-a.

Da, am spus într-adevăr să le „furăm" metodele. E cel mai blând lucru pe care ni l-ar face aceşti maeştri nemiloşi ai mutilării mentale, cu cel mai mic prilej!

Capitolul 4

Cifrele în controlul minţii (*Resurgenţă*)

De-a lungul secolelor, nenumărate şcoli ale ştiinţei negre au elaborat programe de studiu scheme şi stratageme – unele bogate, altele doar exagerate, însă menite toate să ajute la deschiderea forţată a scoicii încăpăţânate a minţii. Unele dintre aceste metode au fost modelate de confruntarea cu realităţile vremurilor şi climatului lor şi poate că sunt mai potrivite pentru acestea.

Alte metode au aplicabilitate mai largă şi sunt la fel de viabile dacă nu chiar malefice, astăzi pe cât erau cu secole în urmă, când au fost concepute.

Oricum ar fi, toate merită atenţia noastră, a celor care studiem ştiinţa neagră.

Shuhari: *Cercul unic*

„Când te trezeşti înconjurat până la brâu de aligatori, adu-ţi aminte că ai venit să asanezi mlaştina”.
Lyndon Baines Johnson

În Europa medievală, ori de câte ori o dispută între săteni ameninţa să creeze tulburări în comunitate, certăreţii erau admonestaţi cu fraza „Păstraţi biserica în mijlocul satului”; altfel spus, li se cerea să se *concentreze* pe imaginea de ansamblu, din acel moment, să se gândească la efectul disputei lor mărunte asupra comunităţii şi a semenilor lor.

Concentrarea este întotdeauna misiunea principală. În clipa în care ne pierdem concentrarea, oricare ne-ar fi obiectivul, totul e pierdut.

Dacă duşmanul ne poate distrage atenţia, fie şi o clipă, atât îi ajunge ca să-şi înfigă cuţitul în coastele noastre, indiferent dacă e înarmat cu o armă fizică sau cu un pumnal psihic. Distragerea este poarta către moarte.

De aceea, „arta distragerii” este o materie de studiu obligatorie la „Institutul ştiinţei negre”.

De la experţii în război psihologic la escrocii de duzină, de la magicianul care face un porumbel să dispară la conspiratorul care te face pe tine să dispari, o foarte mare parte din ştiinţa neagră (controlul minţii) se reduce la simpla *distragere*.

Tao: *uite-o, nu e*

Fizica modernă caută întruna aşa-numita „teorie unificată a câmpului”, o ecuaţie unică prin care să coreleze şi să explice totul în univers.

Taoiştii chinezi au de secole întregi propria teorie unificată a câmpului. O numesc Tao.

Tao este forţa unică din Univers. De fapt, Tao este Universul. Aşa cum un balon e plin cu aer şi totodată înconjurat de aer, la fel, Tao ne înconjoară, ne umple şi ne animă. *Suntem* Tao. Tao este simbolizată de ceea ce occidentalii numesc „yin şi yang”:

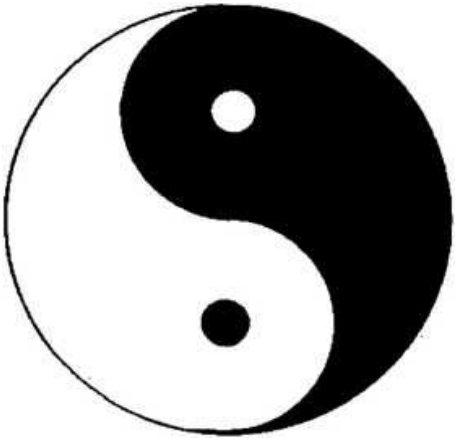


Figura 13: *Yin şi yang sau Tai Ch‘i i*

Când privesc simbolul yin-yang, cei mai mulţi neiniţiaţi văd ceea ce este evident: *laturi opuse*, fiecare conţinând sâmburele celeilalte.

Yin şi yang înseamnă cald şi rece, lumină şi întuneric, masculin şi feminin, o listă nesfârşită de perechi de elemente opuse. Orice lucru din univers îşi are locul de o parte sau de cealaltă a acestei ecuaţii. În funcţie de

moment şi circumstanţe, de eveniment şi de efect, domină fie yin, fie yang. Sau cel puţin aşa le pare celor mai mulţi oameni.

Dar, potrivit maeştrilor taoişti, această *gândire dualistă* este defectuoasă. Ori de câte ori îmbrăţişăm o latură sau cealaltă a ecuaţiei yin-yang, bine-rău, ne plasăm în postura de duşman al laturii opuse şi de victimă a ei.

Spre exemplu, când sunt mulţumit, duşmanul meu mă poate face nemulţumit. Dacă sunt deprimat, sunt cu atât mai vulnerabil faţă de oricine îmi promite fericire veşnică.

Cheia, spun maeştrii taoişti, constă în a înţelege că, deşi yin şi yang se află în permanentă concurenţă pentru poziţia dominantă, simbolizând natura mereu schimbătoare a vieţii, *cercul rămâne constant*, simbolizând adevărata natură a unui univers care nu se schimbă niciodată. Pentru japonezii *sennin* (maeştrii minţii), tao este *shuhari*, adică cerc. Shuhari include deopotrivă cercurile propriu-zise, cât şi pe cele filosofice.

Există, spre exemplu, shuhari-ul fizic pe care îl „desenează" în jurul lor practicanţii artelor marţiale, perimetrul protector care-i înconjoară. În luptă, nu-i dai voie niciodată inamicului să-ţi încalce shuhari-ul personal fără să plătească pentru asta.

Mai există şi cercul fizic alcătuit din familia şi prietenii tăi. Un duşman poate să te atace prin infiltrarea în acest cerc, fie prefăcându-se că-ţi e prieten, fie împrietenindu-se cu cei din cercul tău intim (adică vizându-i pe aceştia).

Acest shuhari intim există în interiorul unui cerc şi mai larg, care-i cuprinde pe toţi oamenii oricât de lipsiţi de importanţă par – cu care vii în contact zilnic. După cum am spus deja, duşmanul poate să te atace şi prin intermediul

acestor „oameni insignifianţi”.

Mai avem încă un cerc, mai abstract dar nu mai puţin real!, alcătuit din totalitatea vieţii noastre, incluzând cercul de intimi şi cel mai larg, al cunoscuţilor, precum şi atitudinea şi perspectiva noastră. Ca să vezi surpriză: o atitudine căcăcioasă atrage mai multe „muşte” negative în cercul vieţii tale.

Prin urmare, aşa cum trebuie să ne concentrăm asupra cercului yin-yang şi să nu ne lăsăm distraşi de părţile sale opuse, la fel trebuie şi să ne întărim cercul, examinându-ne legăturile apropiate şi atitudinile ca să ne descoperim punctele forte înnăscute şi, mai important, orice eventuală fisură din armura mentală. O astfel de autoevaluare realistă este o raritate, fiindcă necesită concentrare.

Exerciţiul celor trei maimuţe înainte de a încerca să influenţăm mintea altora, trebuie ca mai întâi să ne stăpânim propria minte agitată şi indisciplinată. În Orient, mintea necontrolată a omului este simbolizată de maimuţa zburdalnică, uşor de distras. În loc să fie „surde, mute şi oarbe”, cele trei maimuţe care „nu aud de rău, nu văd de rău, nu vorbesc de rău” din Extremul Orient sunt, de fapt, portreţizarea budistă a modalităţii corecte de a medita, prin dezactivarea simţurilor şi eliminarea distragerilor, astfel obţinându-se liniştirea şi concentrarea minţii.

Ca să-ţi creşti puterea de concentrare, aşază-te într-o poziţie comodă şi inspiră prelung, adânc şi deliberat de mai multe ori, concentrându-te în acest timp asupra mandalei din Figura 3, pagina 13.

După ce te concentrezi asupra mandalei timp de treizeci de secunde, închide ochii şi încearcă să vezi în continuare, cu ochii minţii, imaginea *remanentă* mandalei,

cât de mult poţi.

După ce imaginea dispare, deschide ochii şi repeta procesul, în scurt timp, vei reuşi să păstrezi imaginea remanentă pe perioade tot mai îndelungate. Nu uita să respiri lent, profund şi deliberat în timp ce „vizualizezi" mandala.

Simplul efect de liniştire al acestui exerciţiu de concentrare şi meditaţie îl face valoros, dar obiectivul şi beneficiul ultim va fi acela de a ajunge ca, fără să fie nevoie să priveşti mandala, să poţi vizualiza această imagine liniştitoare sau orice altceva alegi să vizualizezi – pur şi simplu închizând ochii şi concentrându-te.

Lecţia oferită de polaritatea yin-yang taoistă (numită şi Tai Ch'i „Suprema supremelor") şi de shuhari este aceea că nu trebuie să-ţi pierzi din vedere nicio clipă premiul, să nu te laşi distras nicio clipă de la obiectivul tău:

Iar în controlul minţii, obiectivul constă în a fi „cel care *distrage*" şi nu „cel *distras*".

Ceea ce este valabil pentru câmpurile de luptă fizice este valabil şi pentru pericolele de pe terenurile minate ale minţii: un singur pas greşit este suficient; o banală întrerupere a concentrării te poate transforma în victimă.

Potrivit lui Norris (1998):

„Nimeni, nici măcar o iubită nu te priveşte atât de intens şi de atent ca omul care intenţionează să te pună la pământ în ring. Simţeam cum mă sfredelesc ochii adversarului, examinându-mi cea mai mică mişcare, evaluându-mi respiraţia, calculându-mi condiţia fizică. Iar eu făceam acelaşi lucru cu el. Nu e deloc exagerare să spui că a câştiga şi a pierde o rundă are legătură directă cu concentrarea. O întrerupere a concentrării înseamnă o breşă în apărarea ta şi adversarul o va depista imediat ce va ataca" (pagina 41).

Două capete judecă mai bine decât unul singur

Am fost învăţaţi că „fiecare monedă are două feţe”. Ceea ce nu ni se spune e faptul că, în mâinile unui adept al ştiinţei negre, este cert că ambele feţe sunt cap… sau ambele sunt *pajură*, deci ambele sunt categoric învingătoare sau învinse – cu condiţia, să ştim *dinainte* pe ce să mizăm.

În limbaj simplu, asta înseamnă că trebuie să vedem ambele laturi ale problemei şi, totodată, să nu ne lăsăm prinşi de „iluzia opuselor” (sau manipulaţi să ajungem la ea), de interpretarea vieţii în termeni de „sau, său”.

Ni se spune mereu: „Şi cu slănina-n pod, şi cu burta plină nu se poate”, „Trebuie să alegi o tabără sau pe cealaltă”. Dar aşa stau oare lucrurile *de fiecare dată*?

A existat vreodată un război în care ambele tabere greşeau, conflicte în care să nu fie implicate nici personaje sută la sută pozitive, nici personaje sută la sută negative? De prea multe ori, duşmanii reuşesc să ne facă să credem că trebuie să fim automat de partea celui care, ne asigură ei, e „personajul pozitiv” dintr-un conflict, respingând la iuţeală tabăra cealaltă, în ciuda a ceea ce am putea câştiga pe termen lung dacă ne-am alia cu „personajul negativ”.

Nu lăsa niciodată pe altcineva să-ţi aleagă prietenii sau duşmanii.

Unii oameni sunt mereu nemulţumiţi… fii unul dintre ei!

Două capete chiar judecă mai bine decât unul singur. Dacă ştii ce gândeşte duşmanul, nu doar ce gândeşti tu, asta îţi dublează şansele de victorie.

Capacitatea de a vedea ambele laturi ale unui conflict îţi permite să manipulezi factori de ambele părţi,

ajustându-ţi propria gândire pentru a compensa schimbările rapide din situaţie şi putând „ajusta” gândirea inamicului în aşa fel încât să-ţi servească mai bine scopurile.

Tocmai aici, „cunoaşterea duşmanului” capacitatea de a gândi ca el – face diferenţa între a încheia ziua „sub scut”… sau „pe scut”!

Indiferent dacă alegem să o folosim sau nu, avem cu toţii capacitatea de a ne vedea greşelile după producerea lor. Dar chiar şi animalele o au şi învaţă din incidentele neplăcute şi din greşelile lor. Trebuie însă să dobândim *prevedere*.

Zeul roman Ianus avea două feţe la propriu – care simbolizau capacitatea sa de a vedea şi trecutul, şi viitorul, Ianus era zeul Pragului şi, ca atare, zeul Oportunităţii.

Niciun slogan demodat nu are capacitatea de a transforma cu adevărat „barierele în trepte de acces”, de a scoate avantaje din dezavantaje sau de a stoarce resurse dintr-un deficit Numai ochiul unic, ager şi concentrat al hotărârii nestrămutate poate face toate astea.

Gândeşte-te la irosirea din războaie. Gândşştee la războaiele pe care le-am purtat doar în secolul XX.

Cei care ne-au fost cândva duşmani de moarte, cei pe care i-am demonizat şi i-am dezumanizat prin propagandă aprigă, numindu-i sălbatici subumani şi brute ucigaşe doar cu câţiva ani în urmă, ne sunt acum aliaţii cei mai apropiaţi.

În manieră similară, ne creăm în prezent alianţe prost gândite cu dictatori mărunţi, înarmându-i cu acelaşi cuţit pecare-l vor folosi mâine ca să ne înjunghie pe la spate.

Marile frământări internaţionale se nasc din miopia politicienilor care-şi urmăresc propriile interese şi nu sunt

în stare să vadă în viitor, peste zece sau douăzeci de ani, ca să construiască o pace şi o prosperitate mai durabile.

Cu toate că, individual, nu putem avea un impact prea mare asupra politicii mondiale, ne putem controla propriul colţ de lume împiedicând desfăşurarea aceluiaşi scenariu jalnic, miop în viaţa noastră personală.

Prea mulţi dintre noi ne irosim constant *resursele biologice* (adică oamenii), lăsând geloziile, resentimentele persistente, mândria şi prejudecăţile meschine să ne împiedice să recunoaştem şi să exploatăm (au! am vrut să spun „să utilizăm”) aptitudinile unice ale celor din jurul nostru.

Fiecare dintre noi are nemulţumiri izvorâte din felul cum ne-au tratat alţii, şeful, Guvernul şi viaţa în general, nemulţumiri pe care un duşman. Expert în anihilarea minţii, înzestrat cu spirit de observaţie şi plin de compasiune le poate folosi ca să se apropie de noi.

Întorcând moneda pe partea cealaltă, ne dăm seama că putem şi noi să folosim resentimentele pe care le nutresc oamenii în taină (şi uneori nu tocmai în taină) în avantajul nostru, pentru a recruta „agenţi” în slujba cauzei noastre. Astfel:

Cei insuficient apreciaţi pot fi transformaţi în agenţii noştri dacă le arătăm că vor fi mult mai apreciaţi în *tabăfa noastră*.

Cei abuzaţi vor fi alinaţi de „ascultarea noastră înţelegătoare”.

Şi de umărul nostru impermeabil.

1 Cei înrăiţi, chinuiţi şi condamnaţi pe nedrept pot primi un plan de a se răzbuna pe toţi cei care i-au supărat, le-au stat în cale sau pur şi simplu nu le-au recunoscut la timp „evidentă genialitate”. (Repet: duşmanul duşmanului meu este prietenul meu.).

Sun Tzu dedică un capitol întreg recrutării unor astfel de personalităţi nemulţumite şi înstrăinate. În mod foarte potrivit, e capitolul XIII.

Cele două şcofi

Pentru ştiinţa neagră şi studierea controlului minţii, psihologia modernă poate fi împărţită în linii mari în două şcoli de gândire, pe care le vom denumi „şcoala interiorului" şi „şcoala lui Skinner", corespondente cu două modalităţi foarte diferite de abordare a vindecării psihice.

Şcoala interiorului. Aceasta este reprezentată de *psihanaliză*, întemeiată de Sigmund Freud (1856 1939).

Freud a avansat teoria potrivit căreia comportamentul perturbat şi deviant poate fi explicat prin evenimente interne: sentimente şi fobii, dorinţe şi groaze, traumele şi dramele care se desfăşoară pe scena inconştientului, în capul nostru. (Vezi „Cunoaşte «latura nbeturnă» a inamicului", în capitolul 1.)

Freud era convins că persoana va înceta să se poarte anapoda (efectul) de îndată ce ia contact cu cauza subiacentă (adică inconştientă).

Potrivitlui Freud, de cele mai multe ori, motivele pentru care facem jumătate din lucrurile pe care le facem sunt un mister chiar şi pentru noi înşine. Aici intervine „vărsatul sacului" pe canapeaua psihologului. Dacă vorbeşti suficient de mult, în cele din urmă te vei trăda în faţa lui, iar el îşi va da seama că ai devenit criminal în serie pentru că n-ai fost educat cum trebuie să faci la oală…

(Vestea bună e că şcoala interiorului spune că poţi da vina pentru toate problemele pe care le ai la vârsta adultă pe părinţii tăi la fel de duşi cu sorcova… iar asta e, în sine,

un fel de terapie!)

Şcoala interiorului adoptă teoria lui Freud cum că avem în cap un „Se „(„copilul răzgâiat interior”, inconştient, care vrea tot ce vede şi nu acceptă niciun refuz), „Eul” (psihicul conştient, a cărui responsabilitate este să spună Se-ului „Nul”, fiindcă Eul nu vrea să facă puşcărie pentru o faptă a Se-ului) şi „Supraeul” („conştiinţa”, care impune standarde imposibil de înalte, pe care Eul n-are cum să le atingă, ceea ce-i provoacă Eululaproape! a fel de multă *anxietate* ca Se-ul).

Această „anxietate” nerezolvată, iese la iveală în tot felul de forme, nu înultimul rând sub forma fobiilor, a nevrozelor (boli nervoase) şi a psihozelor gândeşte-te la Hannibal canibalul.

Se-ul, Eul şi Supraeul cad rareori de acord şi de multe ori se sabotează reciproc, inconştient. Astfel, scăpările verbale stânjenitoare se produc atunci când Eul spune ceva, dar Se-ul „gândeşte” altceva:

Şcoala interiorului se desfată cu aceste „acte ratate”, deoarece ele şi alte indicii inconştiente, verbale şi fizice (limbajul corporal etc.), le oferă informaţii cu privire la ceea ce gândeşti cu adevărat (Vezi „Mersul-umbră”, în capitolul 5.)

Nu mai trebuie să spun că descoperirea şi descifrarea corectă a impulsurilor şi dorinţelor inconştiente ale duşmanului înainte să devină conştient de ele îl fac să fie, practic, la mâna ta.

Invers, trebuie să ne dăm osteneala de a ne curăţa dulapul de eventualele schelete inconştiente care încă mai pândesc acolo… *înainte* s-o facă ştii tu cine.

Şcoala lui Skinner. Botezată după B.F. Skinner (1904 1990), cel mai deschis şi mai controversat adept al behaviorismului, şcoala lui Skinner consideră că purtarea

deviantă şi perturbată (efectul) este provocată de evenimente externe („stimuli” din mediu) şi întreţinută (întărită pozitiv) de consecinţele sale. Altfel spus, „Prima oară când am făcut lucrul ăsta, m-am simţit bine, aşa că vreau să-l repet”.

Dacă modifici stimulul (cauza), modifici răspunsul (efectul): „Înaintemă simţeam bine când făceam lucrul ăsta, acum mă doare dacă-l fac, aşa că n-am să-l mai repeţi”.

Astfel, comportamentul nevrotic şi chiar cel psihotic pot fi explicate ca învăţare incorectă sau insuficientă. Cu alte cuvinte, prea mult băţ, insuficiente bomboane. Sau prea multe bomboane, insuficient băţ.

J.B. Watson (1878 1958), întemeietorul behaviorismului, şi-a învăţat studenţii să nu mai caute sentimentele, ideile şi motivaţiile inconştiente ale pacientului şi nici spi Wduşi freudieni precum Se-ul, Eul şi Supraeul, ci să se concentrezeasupra felului în care reacţionează organismele (inclusiv fiinţele umane) la stimulii din mediul lor.

I.P. Pavlov, laureat al Premiului Nobel, a făcut întocmai. Mda, *acel* Pavlov: sună clopoţelul, hrăneşte câinele. Sună clopoţelul, hrăneşte iarăşi câinele. Sună clopoţelul a treia oară, nu hrăni, câinele, lui Grivei tot îi curg de zor balele. Condiţionare clasică. Funcţionează şi la oameni. (Şi desigur, *tu* eşti 100% sigur că *nu* va funcţiona în cazul tău. He-he-he!)

În 1920, Watson a reuşit să-i declanşeze o fobie unui sugar de unsprezece luni pe nume Albert, făcând un zgomot puternic ori de câte ori îi arăta copilului un şoarece alb.

Ca să vezi surpriză: bietul ţânc a ajuns în scurt timp să tremure de groază nu doar când vedea un şoarece

adevărat, ci ori de câte ori vedea un lucru care semăna cât de vag cu un şoarece real: alte animale cu blană, o haină îmblănită, ba chiar şi ţesături pufoase din bumbac şi lână. (*Journal of Experimental Psychology*, *1920.)

Skinner însuşi şi-a folosit cel puţin o dată (singura ocazie despre care t/m) descoperirile cu privire la uşurinţa cu care se pot modela comportamentele dorite la oameni pentru a-i manipula subliminal pe alţii (Lung şi Prowant, 2001: 101).

Şcoala interiorului este de părere că trebuie mai întâi să găseşti originea sentimentelor tale negative şi a fobiilor, a nevrozei sau a psihozei care te chinuieşte. Identificând rădăcinile problemei (de obicei ori trauma, ori mama!), îţi vei schimba apoi sentimentele şi atitudinile, lucru care, la rândul lui, te va face să nu te mai porţi ca un nebun. Altfel spus, *revelaţia* duce la *reabilitare*.

Şcoala lui Skinner, pe de altă parte, nu se concentrează asupra lucrului sau persoanei care te-a deranjat la cap. Ea susţine că, dacă perturbi (adică schimbi, încetezi întărirea pozitivă) comportamentul nedorit, sentimentelese vor schimba. Şi ele. Prin urmare, schimbă comportamentul (acţiunile) persoanei şi-i influenţezi (schimbi) şi atitudinea.

Aşadar, dacă un terapeut aparţinând şcolii interiorului ar scormoni în primii ani de viaţă ai pacientului ca să găsească sursa fobiei de lifturi a acestuia, un terapeut aparţinând şcolii lui Skinner va urmări să-l determine pe pacient să meargă cu liftul, desensibilizându-l, ştiind ca modificarea comportamentului pacientului va duce şi la modificarea sentimentelor sale. Şi, astfel, îi va elimina fobia".

Adu-ţi aminte că acesta este un principiu elementar ai spălării creierului modificarea comportamentului unei

persoane

Nu, Watson n-a fost arestat pentru abuz asupra copilului. Şi nu, nu ştim dacă bietul Albert a ajuns, ca adult, să fie un criminal în serie travestit! (n.a.).

** Albert Ellis, întemeietorul terapiei raţional-emotive, a pus un pacient îngrozit de posibilitatea umilirii în public să se plimbe prin oraşul New York trăgând după el o banană în lesă, ca pe un câine. În mod previzibil, oamenii au râs de el, dar când pacientul, şi-a dat seama că nu e sfârşitul lumii dacă oamenii râd de el, a început să râdă şi el. Pacient vindecat (n.a.).

(adică a o face să execute o acţiune, oricât de superficială) reprezintă primul pas spre schimbarea convingerilor sale?

Într-o formulare simplă, potrivit şcolii lui Skinner, poţi determina pe oricine. Să se răzgândească şi, în general, să facă orice dacă ai o bomboana destul de dulce sau un băţ destul de mare. J.B. Watson spunea (19, 24):

„Daţi-mi o duzină de sugari sănătoşi, cu constituţie bună, şi propria mea lume de un anumit tip în care să-i cresc şi garantez să aleg pe oricare dintre ei şi să-l educ ca să devină orice fel de specialist aleg medic, avocat, artist, comerciant şi, da, chiar cerşetor şi hoţ, indiferent de talentele, înclinaţiile, tendinţele, capacităţile, vocaţiile sale şi de rasa strămoşilor săi".

Şcoala subţiatului. Aici, la bufetul „Institutului de ştiinţă neagră", ne place să avem şi slănina în pod, şi burta p, lină. Aşa că, în loc să alegem o şcoală de stăpânire a minţii în detrimentul celeilalte, şcoala interiorului sau şcoala lui Skinner, luăm ce are fiecare mai bun ca să creăm ceea ce ne place să numim" *şcoala subţiatului*", botezată astfel fiindcă metodele şi motivaţiile ei urmăresc un singur obiectiv: să ne facă învingători şi, totodată, să „subţieze"

portofelul duşmanului, talia lui şi, în ultimă instanţă, legăturile care-l ţin în viaţă!

Astfel, combinăm şi potrivim liber tactici şi tehnici aparţinând unor şcoli de gândire opuse, până când ajungem la tonicul potrivit (sau la toxina potrivită!), care va vindeca garantat orice-l supără" pe duşmanul nostru. (Iar când reţeta este administrată cum trebuie, duşmanul nu ne va mai supăra pe noii)

Aşadar, putem folosi bomboana şcolii interiorului ce constă în prietenia mimată şi grija prefăcută ca să-l determinăm să se deschidă în faţa noastră, să-şi dezgolească psihicul, permiţându-ne să descoperim dorinţele inconştiente, groazele şi secretele murdare pe care le ascunde chiar de el însuşi.

La fel ca un jucător de pocher viclean, care descifrează indiciile trădătoare oferiţe fără voie de adversarii săi, şi noi putem învăţa să descifrăm inconştientul duşmanului, ceea ce ne permite să ne dublăm cu încredere miza (investiţia) … sau să ieşim din joc şi să plecăm ca să ne continuăm lupta.

Apoi putem să împrumutăm „băţul" şcolii lui Skinner şi să-l folosim ca să ne îmboldim cu blândeţe subiectul să alerge ca un şoarece orb prin labirinturile fizice şi psihice create de noi.

Modalitatea de a realiza acest lucru constă într-o aritmetică surprinzător de simplă: fie adăugăm stres în viaţa duşmanului (băţul), fie ne oferim să-i înlăturăm stresul deja existent (bomboana).

Evenimentele diferite au efecte diferite asupra fiecăruia dintre noi. Pentru anumite tipuri de stres (ex. Filmele de groază, săritul cu coarda elastică) ne oferim voluntar. Acesta e tipul de stres determinat de eliberarea puternică de adrenalină.

Stresul *cronic*, pe de altă parte, e mai insidios, mai persistent şi rareori căutat. În această categorie intră orice de la divorţ până la prăbuşirea turnurilor gemene ale World Trade Center, precum şi tulburarea de stres posttraumatic (TSPŢ).

Elaborarea de noi scale pentru măsurarea cu mai mare precizie a stresului continuă, însă majoritatea sunt simple variante ale celebrului test de stres al lui Holmes şi Rahe. (Vezi Figura 14.)

Figura 14: *Evenimente de viaţă stresante*

Evenimentul de viaţă	Punctajul tensiunii
Moartea soţului/soţiei	100
Divorţ	73
Separare conjugală	65
Condamnare la închisoare	63
Moartea unei rude apropiate	63
Accidentare sau boală personală	53
Căsătorie	50
Concediere de la locul de muncă	47
Reconciliere conjugală	54
Pensionare	45
Schimbări în sănătatea unui membru al familiei	44
Sarcină	40
Probleme sexuale	39
Un nou sosit în familie	39
Reajustarea afacerii	38
Schimburi în situaţia financiară	38

Moartea unui prieten 37 i apropiat
Schimbarea ocupaţiei 36 profesionale
Modificarea numărului de 35 certuri conjugale
Ipotecă sau credit de peste 31 10.000 de dolari
Executare silită pentru ipotecă 30 sau credit
Schimbări în responsabilităţile 29 profesionale
Plecarea de acasă a fiului/fiicei 29
Probleme cu socrii 29
O realizare personală 28 excepţională
Soţul/soţia începe sau încetează 26 să lucreze
Începerea sau terminarea şcolii 26
Schimbări în condiţiile de trai 25
Revizuirea obiceiurilor 24 personale
Probleme cu şeful 23
Schimbări în programul de lucru sau condiţiile
de lucru 20
Schimbarea locuinţei 20
Schimbarea şcoii 20
Schimbări în obiceiurile 19 recreative
Schimbări în activităţile ia 19 biserică
Schimbări. În activităţile sociale 18

Ipotecă sau credit sub 10.000 de dolari	17
Schimbări în obiceiurile de somn	16
Schimbarea numărului de întruniri familiale	15
Schimbări ale obiceiurilor alimentare	15
Concediu	13
Perioada Crăciunului	12
Încălcări minore ale legii	11
Scorul total al tensiunii	

I se confruntă cu prea puţin stres sau deloc (extrem de improbabil!), *ik* foarte simplu să ne folosim capacitatea de control al minţii ca fet-i creăm un motiv de stres!

Inteligenţa şi informaţiile

„Informaţiile personale precise se pot dovedi mult mai importante decât muniţia de preciziel”.

Contele de Marenches, fost şef al serviciului francez de informaţii

Ştiinţa neagră (controlul minţii) este în primul şi-n primul rând „ştiinţa inteligenţei şi a informaţiilor”. Inteligenţa este *înnăscută*, iar informaţiile se *adună*.

Inteligenţa înnăscută. Potenţialul de inteligenţă cu care te naşti, precum şi cel care se adaugă de-a lungul vieţii prin experienţă, educaţie şi abilităţi, este înnăscut.

Ca să vezi surpriză: puţini oameni se apropie cât de cât de fructificarea deplină a potenţialului inteligenţei lor.

Cel mai important factor determinant al măsurii în care ne apropiem de utilizarea maximă a potenţialului inteligenţei noastre este asiduitatea cu care ne învăţăm să

receptăm şi să procesăm corect informaţiile despre lume.

Adu-ţi aminte că creierul nostru, al oamenilor, are două „laturi”: emisfera stângă, care se ocupă de gândirea liniară şi logică, şi emisfera dreaptă, mai abstractă şi mai artistică.

Deşi ne folosim cu toţii ambele emisfere cerebrale, la fiecare dintre noi domină fie cea dreaptă, fie cea stângă.

Oamenii cu emisfera stângă dominantă gândesc mai metodic, le place să organizeze lucrurile şi să le îndeplinească pas cu pas. Oamenii de felul acesta sunt manageri buni, cu picioarele pe pământ, dar primesc rareori premii pentru creativitate sau inovaţie.

E uşor de depistat dacă la un individ domină emisfera dreaptă sau cea stângă, pe baza indiciilor verbale şi neverbale. (Vezi Figura 15.)

TRĂSĂTURI ALE EMISFEREI STÂNGI/ALE EMISFEREI DREPTE

Emisfera stângă Emisfera dreaptă

Verbal, foloseşte cuvintele Nonverbal, îşi foloseşte mâi pentru a descrie. Temporal, nile, desenează imagini şi ţine socoteala timpului. Anascheme în aer când vorbeşte, litic, rezolvă problemele pas Non-temporal. Nu are deloc cu pas şi bucată cu bucată, simţul timpului. Nu e bun la

Abstract şi simbolic, foioplanificări. Sintetic, vede „înseşte cu uşurinţă simboluri şi tregul”, imaginea de ansamreprezentări verbale. Blu uitându-se la componente.

Logic şi liniar. Gândire concretă, se rapor-Secvenţâal (A-B-C…). tează la lucruri aşa cum sunt ele în prezent. Intuitiv, bun la ghicit! Face salturi cognitive.

Obiectiv Subiectiv

Exprimare caracteristică: Exprimare caracteristică:

Hm… Aha!

Matematic (foloseşte cifrele Metaforic (foloseşte

imagini, pentru a-şi măsura şi cuarâtimetafore şi comparaţii ca fica lumea). Să-şi descrie lumea).

Majoritatea celor cu emisfera Oamenii cu emisfera dreaptă stângă dominantă sunt Asculdominantă tind să fie Privâtători. Tori şi Tactili. Ascultă cuvinr tele şi expresiile pe care le foloseşte şi care-i indică orientarea P-A-T.

Figura 15

Stabilind dacă la duşmanul nostru domină emisfera dreaptă sau cea stângă, aflăm cum percepe, obţine şi procesează informaţiile despre lumea sa:

Gândeşte abstract sau mai mult concret (literal)?

Foloseşte raţionarea ştiinţifică înainte de a ajunge la o hotărâre sau gândirea magică (ex. Norocul, loteria) îi conduce lumea?

Este capabil să fie obiectiv sau e întotdeauna subiectiv în interacţiunile cu alţii?

Îl călăuzeşte interiorul (*jodomon* în japoneză) sau exteriorul (*shodomon* în japoneză)?

Euh singuratic care preferă să acţioneze în mod independent sau are nevoie de siguranţa oferită de mulţime, lucru care-l face să încerce să obţină favoruri şi validări din partea altora?

Este motivat de ambiţii conştiente sau de motivaţii inconştiente, ţinând de latura nocturnă, de care nu este conştient?

Cu cât poţi discerne mai multe înclinaţii şi motivaţii de acest fel, cu atât îţi va fi mai uşor să-ţi pui duşmanul în lesă.

Informaţiile. Pe de altă parte, informaţiile adunate sunt toate acele fragmente de cunoştinţe pe care le dobândeşti ca să atingi un obiectiv dat.

Cel mai bun exemplu constă, fireşte, în informaţiile

pe care ne propunem deliberat să le aflăm despre duşmanul nostru, „tabăra” şi intenţiile sale.

Obţinem acest tip de informaţii despre inamic folosind două metode:

Observaţia (inclusiv cercetările aprofundate).

Revelaţiile despre gândirea duşmanului pe care ni le oferă chiar el, de bunăvoie, accidental sau după ce-i aplicăm suficientă… stimulare.

După ce am obţinut informaţii prin observaţii şi revelaţii, suntem liberi să le aplicăm; folosind două tipuri de tehnici.

Eroare, sau teroare?

În esenţă, tehnicile de control al minţii se bazează fie pe elemente de eroare, fie. Pe elemente de teroare, fie pe o combinaţie a celor două.

Eroarea. Folosind un plan de atac ce vizează eroarea, descoperim şi profităm rapid de toate erorile pe care le găsim la inamic greşelile din percepţia sa, defectele de personalitate; omisiunile fatale din planurile sale de viitor.

Spus fără menajamente, asta înseamnă să exploatăm nemilos orice slăbiciune pe care o descoperim la el sau în lumea sa, folosind înşelăciunea ca să-i exploatăm prefăcătoria şi umplându-i cu îndoieli până la refuz mintea deja năucă. După Lung (2002):

„Îndoiala este poarta către moarte. Fă un om să se îndoiască de capacităţile lui şi de validitatea planurilor sale de luptă, fă-l să se îndoiască de cel mai bun prieten şi deja l-ai înfrânt. Citeşte *Othello*!

Primele patru stratageme ucigaşe orbirea, mituirea şi şantajul, spălarea creierului şi legarea duşmanului de tine prin *el* gâturi de sânge – ţin de acest element al erorii. J

Teroarea. Celelalte două strategii ucigaşe rămase

tiranizarea şi îngroparea – se bazează pe un element de *teroare* pentru a-şi atinge obiectivele. Lung spunea: „Pumnalul fricii poate să omoare mai repede decât pumnalul de oţel. Cuvântul potrivit rostit la urechea potrivită, înfăptuieşte multe şi, deseori, câştigă; bătălia înainte ca aceasta să înceapă”.

Deşi ar putea să sune brutal, ai fi uimit să vezi ce poate rea liza obiectul contondent potrivit, plasat strategic deasupra capului potrivit, în momentul potrivit!)

În mod similar, ai fi şocat să vezi cât de repede reuşesc câţivă amperi de electricitate corect aplicaţi – să pună subit în mişcare negocierile ce stagnează!;

Foarte multă confuzie, irosire şi inutilitate există astăzi în lume din simplul motiv că se lasă să treacă prea mult timp între infracţiunea clară şi pedeapsa pe măsură (Lung şi Prowant 2003). J

Bomboana sau bâta mai devreme sau mai târziu cedăm] cu toţii în faţa uneia sau a celeilalte… sau a amândurora. Oricât am încerca să ne smulgem din lesă, tot căţeii lui Pavlov rămânem?

A treia ureche în funcţie de circumstanţe şi de flux, fiinţele umane proce? şază informaţiile pe care le obţin din lume în mod analitic, în mod emoţional sau în mod instinctiv, reprezentate de cap, inimă şi respectiv cămin. J

Capul;
1

Capacitatea de a raţiona şi analiza este cea care ne aşază în vârful lanţului trofic. Din păcate, foarte mulţi oameni fac eforturi reduse sau deloc ca să-şi revendice activ acest „drept din naştere”. Acesta e un comentariu

regretabil cu privire la specia umană în general, dar faptul că 95% dintre oameni fac eforturi prea puţine sau deloc pentru a-şi îmbunătăţi capacitatea intelectuală sau cea de raţionare este, de fapt, pozitiv pentru noi, în plan individual, în ceea ce priveşte ştiinţa neagră.

Inima

Multă vreme s-a crezut că inima este sediu! stărilor afective* Azi ştim că substanţele chimice din creier sunt cele care ne provoacă, de fapt, schimbările de dispoziţie.

Spre exemplu, când un om se îndrăgosteşte, el simte pasiune şi o senzaţie de euforie datorită creşterii cantităţii unui neurotransmiţător cerebral numit *dopamină*. Această euforie poate să dureze de la câteva luni până la doi ani şi se transformă treptat într-un sentiment mai calm, de căldură şi ataşament, pe măsură ce în organism creşte cantitatea de hormon numit ocitocină.

În timpul acestui stadiu euforic iniţial al iubirii romantice, judecata ne este deseori înceţoşată, ceea ce ne împiedică să vedem defectele iubitului sau iubitei (situaţie descrisă în *Awake*/.

8 august 2002).

Totuşi" nu exclude încă ideea de inimă „simţitoare". În mod interesant, credinţa că inima influenţează afectivitatea ar putea fi întemeiată, deoarece timusul (glandă situată aproape de inimă) este asociat cu iubirea şi compasiunea. (Vezi „Cele şapte roţi ale, puterii", mai târziu în acest capitol.)

Adu-ţi aminte din discuţia noastră de la început despre percepţie că accesul la toate faptele concrefe, reci şi obiective din lume nu face nici cât o ceapă degerată atât timp cât le receptăm prin filtrul trăirilor afective, atât de

supuse greşelii.

A ne lăsa emoţiile indisciplinate să ne conducă e totuna cu a ne pune un pistol la tâmplă şi ne garantează că am pierdut bătălia înainte ca ea să înceapă. Pe de altă parte, dacă ne încurajăm inamicul (adică forţându-l) să treacă prin filtrele emoţionale supuse greşelii toate informaţiile care-i parvin, asta ne asigură victoria.

Ispitirea poftei şi lăcomiei duşmanului, aţâţarea fricii sale, desconsiderarea mândriei lui sau apelul la compătimirea lui îl determină, toate, să reacţioneze subiectiv şi afectiv, cu inima, în: loc s-o facă obiectiv, examinând faptele şi acţionând cu capub (Vezi „Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici”, mai târziu în: acest capitol.)

În ultimă instanţă, inima nu poate înlocui capul. Faptele concrete n-ar trebui niciodată să ocupe locui secund, după imaginaţie.

Asta nu înseamnă că trebuie să fim nişte ticăloşi nesimţitori, fără pic de compasiune faţă de prunci şi de vârstnici; dimpotrivă. Jocul stărilor afective trebuie luat în calcul în orice plan de lupta bazat pe controlul minţii, fie ca factor motivator pentru noi şi armata noastră, fie ca piatră de hotar ce marchează drumul spre căderea inamicului.

Căminul

Potrivit lui Norris (1996): „Vor fi momente când nu vei şti ce să faci, când mintea îţi dictează o direcţie de acţiune, iar instinctul, alta. Pe care s-o urmezi? Ascultă-ţi de fiecare dată instinctul” (pagina 166).

Cuvântul englezesc „hearth” (cămin) vine din *kundayati*, „pârleşte” în sanscrită, şi poate fi înrudit cu un

alt cuvânt est-indian, *kundalini*.

Astăzi folosim cuvântul „cămin” cu sensul concret de şemineu şi, mai general, ca sinonim pentru casă.

Metaforic vorbind, căminul este miezul fiinţei noastre, instinctul nostru nepătat, nedomesticiţ, pe care societatea nu l-a călcat în picioare.

Când un lucru ne deşteaptă sentimente profunde, spunem că-l simţim în miezul fiinţei.

Unele culturi orientale afirmă că sălaşul sufletului se află, fizic, cu trei degete mai jos de ombilic, loc pe care chinezii îl numesc fan *tien*, iar japonezii, *hara*, ca în expresia *hara-kiri* (spintecarea pântecelui).

De fapt, când un samurai îşi făcea hara-kiri (mai corect numit *seppuku*), el îşi expunea simbolic sufletul (şi, la propriu, măruntaiele) privirii publicului., în epoca actuală, nevolnică, acorpbaterii discriminării, când fiecare idee inovatoare trebuie să fie verificată mai întâi de un cenzor, nevolnic şi el, ale cărui papile gustative au fost neutralizate demult, când fiecare glumă îţi poate aduce o condamnare, am ajuns să fim îngroziţi de ideea de a pune la îndoială motivele altui om şi nu îndrăznim să ne manifestăm făţiş suspiciunea, de teamă să nu fim etichetaţi drept şovini, rasişti, reacţionari sau mai rău.

De prea multe ori, frica de ceea ce ar putea să se întâmple ne face orbi la pericolul imediat reprezentat de ceea ce se petrece în clipa prezentă. Skinner spunea (1995):

„Nu lăsa să te omoare politeţea. Regulile etichetei sociale au fost crekte cu mult timp în urmă. Din păcate, trăim în prezent […]. Ar trebui să examinăm regulile de etichetă ale părinţilor noştri conturate în vremuri mai civilizate – pentru a ne convinge că sunt valabile şi pe străzile sălbatice de azr când eşti obligat să alegi între

politeţe şi supravieţuirea bazată pe inteligenţa străzii, principiul de bază rămâne acesta: mai bine să ofensezi decât să trebuiască să intri în defensivă" (pagina 61).

E mai bine să faci parte din partidul considerat de majoritatea „nepotrivit" decât să fii *mort*. Ai încredere în instinctul tău.

Dacă asta te face să te simţi mai bine, gândeşte-te la instinct ca la punctul de mijloc dintre cap (puterea raţiunii, yang) şi inimă (afectivitate, yin), un echilibru între cele două.

La fel cum inconştientul nostru surprinde subtilităţi şi nuanţe (adică „limbajul-umbră") care ne influenţează raţionarea conştientă, tot aşa, conştiinţa organismului receptează adesea modificări abia perceptibile din atitudinea sau echilibrul altei persoane sau eliberarea de feromoni (adică îi mirosim frica).

Unii oameni cred în percepţia extrasenzorială. Dacă un astfel de „al şaselea simţ" există într-adevăr sau nu, asta e o chestiune pur academică, din moment ce folosirea la capacitate maximă a celor cinci simţuri existente poate să ne intimideze duşmanul şi să-l facă să creadă că avem cu adevărat „puteri" extrasenzoriale.

De multe ori, receptăm în mod inconştient semnale verbale şi neverbale emise de alţii inconştient. (Vezi „Mersul-umbră", în capitolul 5.)

Ne apucă groaza sau simţim ceva negativ în aer. Şi observ: văm. Că hi se ridică părul pe ceafă (o reminiscenţă din vremurile mai puţin evoluate, când blana groasă de pe spinarea noastră de fiară se ridica, pentru a ne face să părem mai mari şi mai de temut decât eram cu adevărat).
1

Căminul este, aşadar, „a treia ureche" a noastră. Şi

ar trebui; să-i dăm ascultare. Dacă se întâmplă vreodată să simţi că e ceva în neregulă, că eşti observat... *ascultă-ţi instinctul.*, v

Instinctele tale animale s-au dezvoltat cu milioane de ani; înaintea creierului tău omenesc superiortsi care face de prea multe ori exces de ana (iză). Instinctul are cel puţin avantajul „ve4 chimii". Norris (1998) spunea:

„Ca soţ şi tată prieten, frate şi fiu ca om trăind printre oameni ştiu că multe dintre momentele cele mai importanje din viaţa mea personală au fost acelea în care am reacţionat nu în conformitate cu direcţia de acţiune la care m-a condus raţiunea, ci în concordanţă cu imboldul instinctului sau al inimii" (pagina 166) ...

Cele patru umori

Nu, n-au nimic de a face cu scheciurile umoristice. Concepţia despre cele patru umori a fost elaborată de fâ104 soţul sicilian Empedocle (490 430 î.Hr.), care a avansat ipo teza că tot ce există în Univers este alcătuit din patru elemente! pământ, aer, foc şi apă; j

Empedocle susţinea că aceste energii elementare apar în cor pul omenesc sub forma a patru fluide organice: flegmă, sânge; bilă galbenă şi bilă neagră. Pentru păstrarea permanentă a sănă-tăţii şi a bunei dispoziţii este necesar ca aceste patru umori să se afle într-un echilibru corect. Invers, preponderenţa uneia dintre cele patru creează proastă dispoziţie, boală fizică şi/sau atitudine neadaptată, a

Spre exemplu, sângele (caracterizat ca umoare de lucrurile calde şi uscate) ne face sangvini şi, deci, încrezători, activi şi enij tuziaşti. Însă când predomină

între cele patru umori, devenirtf aroganţi şi dominatori, chiar periculoşi şi, *in extremis*, însetaţi de sânge.

Flegma (asociată ca umoare cu lucrurile reci şi umede) ne face flegmatici, adică impasibili şi calmi, obiectivi şi detaşaţi. Prea multă flegmă duce însă la letargie şi lenevie fizică. Dusă la extrem, predominanţa flegmei ne transformă obiectivismul în cruzime.

Bila neagră determină în mod normal o dispoziţie meditativă, introspectivă, provocând deseori sentimente de nostalgie. Excesul de bilă neagră duce la vinovăţie şi depresie handicapantă.

Bila galbenă ne face excitabili şi plini de energie colerică. Dusă ia extrem, ne face iritabili şi iuţi la mânie.

Vindecătorii din vechime care foloseau această teorie a celor patru umori pentru a explica bolile îşi tămăduiau pacienţii-prin enantiopatie (adică aplicarea elementului opus), tratând de exemplu febra prin frig. (Hm… asta miroase a yin şi yangl)

Cum una dintre cele patru umori predomină în fiecare dintre noi, determinându-ne temperamentul general psihic şi fizic, descoperirea umorii care predomină la duşmanul nostru ne permite să-l manipulăm mai uşor.

Astfel, un inamic cu umorile în echilibru (adică sănătos şi cu o dispoziţie bună) poate fi „dezechilibrat” şi i se poate induce o dispoziţie proastă prin aplicarea unei pomezi fizice sau a unei stratageme mentale menite să-i creeze o cantitate excesivă dintr-unul din cele patru elemente, ales special ca să-l împingă în direcţia aleasă de tine (ex. Îi dai prea multă flegmă ca să-l faci să-şi piardă obiectivismul sau prea multă bilă galbenă ca să-l faci să-şi piardă controlul şi s-o ia razna).

Asta se realizează introducând în lumea sa diferite preparate chimice, farmece, chiar şi cuvinte şi expresii

special elaborate (adică vrăji), fiecare corespunzând unui anumit element şi, respectiv, unei anumite umori.

(Ca să ştii şi tu: în esenţă, de aceste demersuri au fost acuzate, în Evul Mediu, cele mai multe „*vrăjitoare*” arse pe rug.)

Teoria celor patru elemente a lui Empedocle şi aplicaţiile ei în privinţa corpului omenesc sub forma celor patru umori au continuat să fie folosite pe tot parcursul epocii medievale, până în vremea Renaşterii, când au fost în sfârşit în locuite de descoperirile jj mai amănunţite din biologie şi medicină şi de dezvoltarea ad vârâtelor discipline ştiinţifice, precum chimia.

Cinci slăbiciuni periculoase> *cinci frici* I

„*Cele cinci culori orbesc ochiul*. Cele *cinci tonuri asurzesc* J

Urechea. Cele e// usfe/r/ sec/t/e *limba*” I

Tao Te Ching

Teoria occidentală a celor patru elemente formulată de Empedocle seamănă izbitor de mult cu strategia japoneză! *Goijo-goyoku*, a celor cinci slăbiciuni, prezentată detaliat in the *Black Science* (Lung şi Prowant, 2001). *I*

Pe lângă strategia Gojo-goyoku folosită de ninja, de-a lungul!] secolelor, minţile geniale din Orient şi din Occident au făcut ne numărate calcule şi liste cu scăpările, greşelile şi defectele om neşti şi oricare dintre ele ne poate fi de folos astăzi.

Spre xemplu, mulţi afirmă că Siddhartha Gautama „Buddha” ar trebui să primească şi titlul de „părinte al

psihologiei”, întrucât relevaţiile sale cu privire la natura umană au avut loc cu 24003 de ani înainte ca Freud să-şi aprindă primul trabuc.

Mai mult, *Dhammapada* („Colecţia afirmaţiilor lui Buddha”) enumeră cinci slăbiciuni ce trebuie evitate pentru a atinge Nirvāṇa (iluminarea): „Ignoranţa este cel/mai mare păcat […]. Nu există foc mai intens decât pofta, scânteie mai puternică decât ura, capcană mai mare decât prostia şi tortură mai intensă decât lăcomia”.

(Ca să ştii şi tu: următorul verset din „Biblia” budistă avertizează: „Ne e uşor să vedem greşelile altora, dar greu să le vedem pe ale noastre”.)

Maeştrii budişti de mai târziu aveau să identifice „Cele cinci otrăvuri” care-l chinuiesc pe om: iluzia, furia, patima, invidia/lăcomia şi răutatea (adică acţiunile ignorante şi vătămătoare).

Observăm iarăşi asemănările dintre aceste observaţii şi concluziile la care au ajuns alte şcoli ale ştiinţei negre, în Orient şi-n Occident.

Slăbiciunile periculoase

Există un poem *koan* zen care spune:

Primul călugăr: „Uite, *steagul* acela se mişcă”.

Al doilea călugăr: „. Nu, *vântul* se mişcă”.

Al treilea călugăr: „*Mintea* voastră e cea care se mişcă”.

Altfel spus, mintea noastră se află mereu în mişcare, o maimuţă indisciplinată care ţopăie de colo-colo, pălăvrăgind fără oprire. Când mintea noastră seamănă cu această maimuţă, ne aflăm constant în primejdie, fiind uşor de distras şi de abătut de la drumul nostru. Când minte-a-maimuţă aparţine duşmanului, obiectivul nostru a fost deja

atins pe jumătate!

La fel ca un steag care flutură neîncetat în bătaia vântului, întorcându-se întâi într-o parte, apoi în cealaltă, cu fiecare adiere ce-l distrage, tot aşa dansează şi mintea indisciplinată, prizoniera vântului arbitrar al clipei.

Adu-ţi aminte din cartea *The Black Science* care sunt cele cinci slăbiciuni periculoase pe care le căutăm la duşmanul nostru: frica, pofta, furia, lăcomia şi compătimirea.

Frica

Frica este prima din cele cinci slăbiciuni.

Textul budist *Avatamsaka Sutra* (secolul al VI-lea î.Hr.) spune că oamenii nutresc în principal cinci frici:

Frica de a nu avea destui Aici se includ frica de sărăcie şi foame, precum şi frica psihologică de inadecvare.

Frica de a căpăta o reputaţie proastă. Pe latura pozitivă, această frică ne face să ne păzim cu mai multă atenţie onoarea personală. Pe latura negativă, ea poate să ne înnebunească cu griji despre părerea altora. (Vezi „Mersul-umbră”, în capitolul 5.)

Frica de moarte. Aceasta se referă nu doar la frica de moartea fizică, pe care o au toţi oamenii cu judecată, ci şi frica individuală, specifică de a muri „inutil” după o viaţă irosită.

Ea poate fi şi frica războinicului de a muri cu onoarea pătată (ex. Înainte să se răzbune pe duşmani său. Să îndeplinească o promisiune).

Frica de cădere *într-un tărâm al răului*. Mulţi orientali cred în reîncarnare şi, pentru ei, aceasta este o frică reală legată de viaţa după moarte (ex, reîncarnarea

într-un animal sau ca *preta*, fantomă flămândă).

Acest tip de frică este întâlnit şi la occidentalii religioşi, care se tem că vor ajunge în iad fiindcă au păcătuit.

În sens laic, căderea într-un tărâm al răului se poate referi la căderea în dizgraţie şi/sau pierderea unei funcţii râvnite.

Frica de autoritatea mulţimii. Pe de o parte, această frică se manifestă sub forma nevoii de a obţine recunoaştere (adică dragoste şi respect) din partea altora, nevoia de acceptare socială, de a te simţi integrat, de a face parte din mulţimea „superioară".

Pe de altă parte, ne putem teme că individualitatea noastră va fi călcată în picioare de aceeaşi „turmă" înnebunitoare, neghioabă care i-a chinuit atât de mult pe Max Stirner şi pe Nietzsche.

Luate laolaltă, aceste cinci frici se potrivesc bine cu piramida trebuinţelor psihologice elaborată de Abraham Maslow (1908 1970), ale cărei niveluri merg de la *trebuinţele fiziologice şi de siguranţă* (frica qle a nu avea destul), la *trebuinţele de iubire şi apartenenţă* (frica de autoritatea mulţimii) şi până la *trebuinţele de stimă de sine şi actualizare* a *sinelui* (frica de a căpăta o reputaţie proastă). (Viezi Lung şi Prowant, 2001: 166.)

Cele yase *prafuri* în budismul şi şintoismul japonez, „mintea originară", pură a omului, o minte nepătată de dorinţele lumeşti, este reprezentată printr-o oglindă.

Spre deosebire de religiile occidentale, care afirmă că omul „se naşte în păcat", având deja două bile negre, budismul susţine că firea originară a omului este perfectă, că mintea noastră este ca o oglindă frumoasă, meşteşugită în aşa fel încât să reflecte perfect voinţa Universului.

Din păcate, „prafurile" ne înceţoşează oglinda altfel

perfectă a minţii şi ne împiedică să ne vedem reflectat *adevăratul* sine.

Şi atunci, ţelul constă în a îndepărta treptat, prin meditaţie şi alte practici budiste, aceste prafuri lumeşti, ca să reflectăm corect realitatea aşa cum este ea, nu aşa cum am dori să fie.

Cu tot respectul pentru Buddha, întâi vine supravieţuirea şi pe urmă iluminarea.

Deşi Buddha s-ar încrunta, fără doar şi poate, văzând că „abuzăm" de revelaţiile şi observaţiile sale în avantajul propriu, din perspectiva ştiinţei negre, cu cât putem sufla mai mult praf în ochii duşmanului, cu atât mai bine pentru noi.

Există şase tipuri de praf lumesc care ne împiedică să vedem corect: forma, sunetul, mirosul, gustul, pipăitul şi *dharma* (adică părerile şi concepţiile externe). Aceste prafuri sunt similare cu „filtrele" mentale despre care am discutat în partea I, „Percepţie şi putere".

Concepţia tibetană esoterică numită *Tantra* (deseori acuzată că e o ramură întrucâtva „strâmbă" a marelui copac budist) enumeră şase astfel de prafuri, pe care le numeşte *Sem yung*, „factori mentali".

Aceşti Sem yung sunt *Rtsa nyon*, cele şase „năpaste fundamentale" ce stau în calea iluminării: dorinţa, furia, mândria, ignoranţa, îndoiala şi concepţiile nefericite (adică egoismul şi ataşamentul).

Putem sesiza cu uşurinţă asemănările dintre aceste două liste prafurile budiste şi năpastele tantrice – şi Gojo-goyoku japoneze.

(Dacă tot suntem-la seturi de şase, nu uita de cele şase greşeli enumerate de Cicero din partea I.)

Secretul celor şapte

Occidentul are clasicele şapte păcate cardinale, seminţele slăbiciunilor omeneşti care sunt hrana de bază la ospăţul ştiinţei negre.

Dar ca să nu credem tot ce poate fi mai rău despre noi înşine şi despre semenii noştri, cineva s-a hotărât să încerce să echilibreze aceste şapte păcate cu şapte virtuţi (vezi Figura 16).

Atât în Orient, cât şi în Occident, cifra şapte deţine o poziţie onorată (adică superstiţioasă).

În India, descoperim secretul celor şapte centri de forţă numiţi *chakre*.

Cele şapte roţi ale *puterii*

Potrivit maeştrilor yoghini din India, în corpul nostru există o energie misterioasă şi în general nefolosită, numită *kundalini*, reprezentată simbolic sub forma unui şarpe adormit, încolăcit la baza coloanei vertebrale.

VIRTUTE ŞI VICIU

Cele şapte păcate „cardinale"	**Cele şapte virtuţi**	
Mândrie	Credinţă	(Supranaturale, teologice, adică „creştine")
Furie	Speranţă	
Invidie	Milostenie	
Patimă	Dreptate	(Virtuţile „cardinale" sau „naturale" postulate de Platon)
Lăcomie	Forţă morală	
Zgârcenie	Moderaţie	
Lenevie	Prudenţă	

Figura 16

O dată deşteptată prin yoga, meditaţie şi alte

discipline kundalini începe să urce de-a lungul coloanei vertebrale, spre creştetul capului. Pe acest traseu, trecerea energiei kundalini activează şapte „centri de forţă” numiţi chakre (roţi).

Fiecare chakră controlează diferite aspecte ale vieţii noastre fizice şi psihice, de la nevoile elementare de supravieţuire, până la dorinţa de putere şi la atingerea iluminării supreme.

Energia kundalini, similară cu conceptul taoist al energiei, chi, urmează un traseu firesc, lin prin corp, dacă nu este împiedicată de dificultăţile noastre personale. Potrivit lui Lozoff (1985):

„E întru totul firesc ca forţa să se reverse într-o chakră sau în alta. Problema este că frica şi dorinţele noastre ne îndeamnă să manipulăm într-o manieră nefirească fluxul de forţă, astfel că împiedicăm întregul sistem să funcţioneze aşa cum ar trebui”.

Pe măsură ce urcarea energiei kundalini desface petalele fiecărei chakre, lucru comparat adesea cu deschiderea unei flori care-şi răspândeşte parfumul unic, se eliberează energii care ne oferă „puteri” (*siddha*) fizice şi psihice sporite.

Încercând să forţeze activarea puterilor chakrelor, yoghinii practicanţi ai Kundalini yoga şi Tantra yoga au încercat, de-a lungul secolelor, nenumărate modalităţi, de a stimula aceşti centri de forţă. Între ele se includ discipline fizice:

Posturile yoga contorsionate;

Lungitul pe paturi de cuie special concepute; îngroparea în pământ până la nivelul unei anumite chakre.

Între manipulările psihice s-au numărat substanţele psihotrope, meditaţia şi hipnoza.

De asemenea, au fost compilate liste ample cu corespondenţele chakrelor, factorii şi formulele ce pot fi introduse într-o situaţie atât în propria minte, cât şi în cea a inamicului – pentru a ajuta la stimularea unei anumite chakre şi, astfel, a induce anumite stări psihice.

E un demers cu dus şi întors. Atitudinile şi acţiunile noastre contribuie la stimularea anumitor chakre. Felul cum vedem lumea depinde, la rândul lui, de chakra prin care „privim" (chakra asupra căreia ne concentrăm) şi, deci, de chakra care este cea mai activă la un moment dat.

Pe parcursul oricărei zile, ba chiar de la un minut la altul, dispoziţia ni se poate schimba în funcţie de fluctuaţia energiei de la o chakră la alta.

În general, chakrele superioare sunt asociate cu nivelurile superioare ale gândirii şi acţiunii, iar chakrele de nivel inferior deşi necesare pentru supravieţuirea proprie şi a speciei sunt asociate cu gânduri şi acţiuni mai primare.

Multe expresii din limbajul nostru reflectă această aversiune firească în virtutea căreia vrem să ne îndepărtăm de capătul inferior al acestui stâlp totemic al temperamentului: „Nu te *coborî* la asta!", „a te simţi *la pământ*", „munca *de jos*".

Invers, când lucrurile merg aşa cum vrem, ne simţim „înălţaţi" şi „în vârf", fiindcă lucrurile se află „în ascensiune", ceea ce este de fapt adevărat, fiindcă, ne concentrăm asupra lumii privind-o prin „filtrul" uneia dintre chakrele superioare.

Astfel, când privim lumea cu bunătate şi compasiune, o facem prin prisma chakrei a patra, a inimii/compasiunii.

Invers, când ne facem griji dacă vom avea de mâncare mâine sau ne frământă siguranţa personală, ne aflăm blocaţi la nivelul celei mai de jos chakre.

Eşti implicat într-o conversaţie animată despre filosofie sau împlinirea de sine energia ta se află concentrată în chakra a şasea. Pe neaşteptate, trece prin apropiere o blondă năucitor de frumoasă, cu blugi ce par desenaţi pe ea şi, la fel de brusc, toate gândurile tale o iau la vale – la propriul –, fiindcă punctul tău de focalizare coboară de la chakra a şasea, superioară, la a doua chakră de jos, cea care-ţi controlează libidoul incontrolabil.

Dar nu lăsa aceste informaţii să te *deprime*. (He-he-he!) Ne putem folosi cu uşurinţă cunoştinţele despre chakre ca să; nipulăm starea mentală şi dispoziţia duşmanului. Spre exemplu, când îl surprindem că nutreşte gânduri înalte, îl bombardăm pur şi simplu cu imagini neaşteptate ce vizează chakrele inferioare „coborându-*l* subit *la* gânduri despre trib, supravieţuire şi sex.

Aflarea chakrei la nivelul căreia funcţionează inamicul sau la care aspiră să funcţioneze – ne oferă informaţii nepreţuite şi ne duce cu un pas mai aproape de doctoratul în ştiinţa neagră.

Spre exemplu, o strategie de cult frecvent întâlnită în abordarea căutătorului religios, care încearcă să-şi canalizeze energia la nivelul chakrei a şasea sau a şaptea, a înţelepciunii şi iluminării, constă în a-l ispiti cu imagini de putere-ce se adresează chakrei a treia (ex. Secrete interzise, tronul aurit care-l aşteaptă).

Othello de Shakespeare ne oferă un exemplu perfect de manipulare a chakrelor. Othello o iubeşte cu adevărat pe Desdemona (chakra a patra, a iubirii şi compasiunii), dar complotistul Iago îl coboară cu abilitate pe treapta chakrei inferioare (a treia, a puterii şi sentimentelor orgolioase), unde iubirea lui Othello se transformă în gelozie.

Energia investită de Othello e aceeaşi, doar chakra

prin care este *filtrată* s-a schimbat, cu urmări dezastruoase.

Cele *şapte glande*

Deşi această concepţie a centrilor de forţă numiţi chakre ar putea să le pară iniţial exagerată occidentalilor, studiile ştiinţifice moderneu descoperit corespondenţe incitante între descrierea străveche a chakrelor din textele sanscrite şi descoperirea sistemului endocrin uman, şapte glande care-şi eliberează direct în sânge substanţele ce modifică dispoziţia.

Componenta sistemului endocrin cu care sunt familiarizaţi cei mai mulţi oameni constă în glandele *suprarenale*, cele care dau reacţia „fugă sau luptă”. (Acţiunea lor o face pe mamă capabilă să ridice maşina sub care-i e blocat copilul.)

(Ca să ştii şi tu: dacă eşti fumător, adevărata dependenţă este cea de hormonul epinefrină, secretat de suprarenale şi a cărui eliberare este stimulată de aportul de nicotină. Tocmai de aceea te influenţează atât de rapid câteva fumuri, pentru că hormonul este descărcat direct în sânge. Din acelaşi motiv e atât de greu să te laşi de fumat, fiindcă substanţa de care eşti dependent este, de fapt, una naturală, din corpul tău.)

Şapte la pătrat

Cele şapte chakre şi cele şapte glande endocrine mai pot fi comparate şi cu alte „seturi de şapte”, oricare dintre ele putându-se dovedi util în ştiinţa neagră (controlul minţii) (vezi Figura.17).

Cele opt minţi

Lamaismul tibetan afirmă că cele şase *Rtsa Nyon* (năpastele fundamentale) se manifestă printr-o serie de „minţi” pe care le considerata, în mod eronat, ca fiind mintea noastră unitară.

Aceste opt minţi, numite în tibetană *N-am She Tsoq Cye*, sunt conştiinţa ochiului, conştiinţa urechii, conştiinţa nasului, conştiinţa limbii, conştiinţa întregului corp, conştiinţa mentală, conştiinţa nefericită şi conştiinţa de bază.

Conştiinţa ochiului

Credem că „noi” vedem obiectele şi ne identificăm cu lucrurile pe care credem că le vedem.

ŞAPTE LA PĂTRAT

Cele şapte pasiuni (vietnameză, Thai Tinh)	Bu curie	Re gret	Iu bire	Ur ă	Po ftă	Că
Cele şapte păcate Cardinale (occidentale Creştine)	Mâ ndrie	Fu rie	In vidie	Po ftă	Lă comie	Arităţie 4
Cele şapte virtuţi (occidentale creştine)	Cr edinţă	Sp eranţă	Mi loste	Dr aleeptate	Fo rţă morală	Oderaţie
Cele şapte emoţii	Ne mişcare	Do rinţă	Bu curie furie	Co şimpasiune	En tuziasm	Moţii vise
Cele şapte elemente active	Pă mânt	Ap ă	Fo c	Ae r	Et er	Minăt

Cele şapte frici (tibetane)	Fri ca frică	Fri deg	Să răcie	Fo ame	Se te	elan colie

Cele şapte soluţii la şapte frici	Ca celestel	Ha ine	Av ere	M încare	Bă utură	priet
		ăpost)				
Cele şapte lucruri de preţr (adică avere*)	Au gint	Ar ri	Be Îi u	Cr istal	Co ral	rle ro

Figura 17

Adu-ţi aminte din partea 1, „Percepţie şi putere”, că lumina acţionează asupra ochiului, care trimite semnale către creier/minte, iar acesta descifrează apoi respectivele semnale prin intermediul filtrelor noastre mentale deformate.

Aşadar, „noi” nu vedem cu adevărat cu ajutorul organului infailibil, ochiul, ci cu mintea cea atât de supusă greşelii.

Conştiinţa urechii

La fel că în cazul ochiului: credem doar că auzim, fiindcă ne identificăm cu organul auzului.

Conştiinţa nasului

La fel ca în cazul ochiului şi urechii. Reacţionând la feromoni sexuali şi alţi stimuli similari, simţul mirosului

poate să ne influenţeze instantaneu dispoziţia şi să ne ducă de nas! a propriu.

Conştiinţa limbii

La fel-ca în cazul ochiului, urechii şi nasului.

Conştiinţa întregului corp

Nici simţul tactil, nici cel al gustului, nici celelalte simţuri combinate „ale noastre" nu suntem „noi" cu adevărat. Ele sunt doar impulsurile senzoriale transmise către creier pentru depozitare.

(Ca să ştii şi tu: aceste prime cinci „minţi" sunt numite *Bang She*.)

Receptăm senzaţiile („impresiile") prin intermediul acestor cinci „minţi" senzoriale şi credem, în mod eronat, că „*eu* văd", „eu aud", când, de fapt, e doar „mintea" organului de simţ care receptează evenimentul senzorial.

Celelalte patru „minţi" sunt procese mentale (ca o bibliotecă) prin intermediul cărora înregistrăm şi ne amintim senzaţiile receptate prin simţurile „noastre".

Conştiinţa mentală

Maeştrii tibetani nu sunt de acord cu Descartes (1596! 650), care spune „Cog/to, *ergo sum*" („Gândesc, deci exist"), replicând:

„Doar *gândeşti* că *gândeşti*, fiindcă *gândeşti* că ai cu adevărat urî «eu» cu care să *gândeştil*".

În realitate, spun aceşti maeştri, ceea ce numim „eu" este doar maimuţa nepotolită a minţii (minţilor), care se joacă de una singură.

Conştiinţa nefericită

Conştiinţa nefericită (adică ataşamentul faţă de sine) lui seamnă a crede că există un eu real, diferit de senzaţiile pe care le receptăm şi cu care ne identificăm, un eu real care trăieşte: moare şi, simte" multă durere între naştere şi moarte, din cauza: ataşamentelor şi dorinţelor. *4*

Conştiinţa de bază

Conştiinţa debază adună laolaltă celelalte şapte conştiinţe pentru a ne da iluzia că există cu adevărat un „eu" dincolo de senzaţiile pe care le simţim.

Aici, „întregul devine mai mare decât suma părţilor sale"! Concret, aceste şapte minţi separate, fiind acum adunate laolaltă/ cred în mod eronat că sunt o singură minte, o singură fiinţă uni „eu" şi nu o simplă grupare de componente. I

Altfel spus, mintea noastră este un flux mereu schimbător; de gânduri şi sentimente şi *nu* un „sine" compact, delimitat. Său; cel puţin aşa ne spun maeştrii tibetani

Vestea proastă este că, chiar dacă acceptăm ideea metafizică *„eu" nu exist cu adevărat*... tot trebuie să ne plătim impozitele! Vestea bună este că duşmanul nostru se identifică şi el cu; senzaţiile celor „opt minţi" ale să/e, ceea ce înseamnă că-l putem distrage cu uşurinţă năucindu-i cele cinci simţuri fizice şi mante putându-i simultan cele trei conştiinţementale.

CAPITOLUL 5

Metode de schilodire

*„În lipsa mijloacelor de a înfrânge inamicul cu măciuca sau cu cuţit*ul, *poţi oricând să-i îngropi sub un morman de aiureli proaspăt scoase din cuptorl*.

Lung, *Cao Dai Kung-fu*

Introducere: *„Arta ascultării*”.

Indiferent dacă este vorba despre vânzătorul viclean de maşini la mâna a doua căruia-i turuie gura sau despre domnul acela arab aflat pe scaunul de lângă tine din avion şi care pare că încearcă să-şi dea foc la pantofi, trebuie ca, de dragul portofelului şi al binelui tău, să înveţi să-ţi descifrezi duşmanul ca pe o carte., rând cu rând, înainte de a-l plasa în categoria cuvenită, undeva, în fundul bibliotecii sau, şi mai bine, de a-l expedia cu tot cu rubedenii, prieteni şi cunoscuţi, cu subalterni şi parteneri de conspiraţie – la coşul de gunoi al istoriei.

Pentru a realiza acest lucru, trebuie să învăţăm să auzim să *auzim cu adevărat* ce spune inamicul. Asta înseamnă a învăţa să auzim cu toate resursele de care dispunem, înnăscute şi dobândite.

Numeroasele abilităţi folosite în ştiinţa neagră (controlul minţii) atârnă toate de *arta de a asculta ce* spune sau ce nu spune inamicul. Cu alte cuvinte, ceea ce spune este deseori mai puţin important ca vorbele care i se opresc în gât.

Astfel, ascultând *cu adevărat*, putem vedea dincolo de amabilităţile sale prefăcute, eleganţa exersată şi prietenia mimată, îi studiem mersul şi mersuuumbră” îi studiem vorbirea şi „vorbirea-umbră”.

Ascultăm cu adevărat – şi învăţăm să-l recunoaştem

încercările de vrăjitorie verbală şi în tot acest timp ne acumulăm" propriul arsenal de „arme verbale" şi ne perfecţionăm cu asidutate celelalte „arte negre" necesare pentru a obţine acel avantaj ferm cu care să ne pocnim adversarul în bărbie...

Şi să-l facem să audă clar şi răspicat ce avem *noi* de spus!

Mersul-umbră

„Ceea ce *eşti bubuie atât de tare*, *încât nu pot auzi* ceea ce *spui în sens contrar* Ralph Waldo Emerson

Mark Twain spunea cândva: „Înveţi despre oameni cu inima, nu cu ochii sau cu intelectul".

Bătrânul Twain s-a înşelat. Ca filosof, poate că avea timpul şi luxul de a „scruta inima unui străin", de a-i descifra adevăratele intenţii şi motivaţii. Noi, ceilalţi, abia dacă ne permitem luxul de a ne acorda timp ca să „ajungem să cunoaştem un om" Natura îl răsplăteşte rareori pe indolent.

Ştiu tee crezi. Regurgitezi deja reflex avertismentul: „Nu judeca şi nu vei fi judecat"!

De pe ce planetă ai picat? Judecăm şi suntem la rândul nos? tru judecaţi. Dorinţa ca lucrurile să stea altfel este, poate, de iertat. A-ţi imagina că lucrurile stau altfel este în cel mai bun caz q neghiobie, iar *în* extrem/5, fatal.

Oamenii ne văd când ne apropiem de ei în încăpere sau pe stradă şi, fie că-ţi place, fie că nu, ne judecă în primul rând după înfăţişarea fizică.

Ştiu ce-ţi spui: „O, eu n-aş fi niciodată atât de superficial!" (He-he-he!)

Chiar ai aceeaşi reacţie când se apropie de tine un om zdrenţăros, poate urât mirositor, care trăieşte pe

stradă şi când te strigă un tip îmbrăcat elegant, în costum cu trei piese?

Chiar poţi să spui sincer că ai aceeaşi reacţie emoţională când se apropie de tine un adolescent alb purtând uniformă de cercetaş şi un adolescent negru purtând la gât o basma de bandă şi un tricou de „rapper rău”?

Relaxează-te! Nimeni nu vrea să spună că eşti rasist doar pentru că-ţi îngustezi ochii, gura ţi se usucă puţin şi în gât îţi creşte brusc un nod mare cât casa.

Aceste *reacţii fireşti* spun că eşti precaut, pe bună dreptate. Mass-media… societatea… *ei* ne bombardează cu imagini stereotipe ale „găştilor” de adolescenţi, cei mai mulţi fiind din întâmplare *tineri* şi *negri*… ăă, mă refer la membrii găştilor, nu la mass-media.

Odată ce aceste stereotipuri mediatice ni se întipăresc ferm în creier, e normal ca organismul nostru să aibă reacţia de „fugă sau luptă” dominându-ne cu uşurinţă raţionarea „superioară” înainte să ne putem ţine în frâu temerile iraţionale.

(P.S. Nu fi dur cu tine însuţi. Simplul fapt că un lucru este „stereotip” nu înseamnă că nu e adevărat.)

Manipulatorii, de ia escroci până la adepţi ai cultelor, *se îmbracă în aşa fel încât să obţină un anumit efect* La. Fel şi derbedeii de pe stradă, cărora le place să vadă că ne scăpăm în pantaloni ori de câte ori trec pe acelaşi trotuar cu noi.

Actori de mare clasă, experţii în anihilarea minţii aleg cu mare grijă fiecare articol vestimentar, fiecare nuanţă a posturii şi gesturilor, toate fiind menite să „creeze o primă impresie bună”, să le permită „să ne calce pragul” şi să ne bage mâna în portofel.

Postura

Miyamoto Musashi ne-a învăţat că ar trebui să ne transformăm atitudinea de luptă în cea de zi cu zi. La fel ca Samuraii pe câmpul de luptă, trebuie să fim mereu în alertă şi pregătiţi să ne confruntăm cu pericolul, fie că este vorba de un atac fizic propriu-zis, fie de o încălcare psihologică a spaţiului nostru mentau în mod similar, ar trebui să ne transferăm atitudinea calmă, controlată de acasă, din viaţa cotjdiană, în lumea cea largă şi plină de stres.

Căutând să pună în echilibru cele două „lumi", Musashi a fost foarte abil şi, de asemenea, suficient de sincer pentru a recunoaşte faptul că la serviciu ne comportăm altfel decât acasă sau la biserică.

Musashi folosea cuvântul *atitudine* referindu-se în mod corii cret la felul în care-şi ţinea un samurai sabia şi la postura geneg rală pe care o adopta când se afla în faţa duşmanului. 1

Fireşte, poţi pune pariu că, în timp ce-şi perfecţiona propria atitudine, Musashi studia cele mai mărunte tresăriri inconştient ale adversarului său, căutând acea îngustare trădătoare a ochi lor, acea mutare subtilă a centrului de greutate al corpului care-l semnalau că adversarul, e gata să atace.

Ceea ce Musashi numea *atitudine*, ştiinţa neagră numeşte postură. Iar studierea propriei posturi, ca şi a posturii duşmanu lui, este la fel de importantă pentru noi, în lumea de azi, curţii era în vremea lui Musashi.

În ştiinţa neagră, „postura" include felul cum stăm aşezaţi] sau în picioare, felul cum ne încrucişăm braţele, toate tresăririle! ticurile şi „semnalele* subtile,

inconştiente ale corpului nostru care ne trădează atât de des, fără să ştim, adevăratele sentimente] şi intenţii.

Alteori adoptăm deliberat o postură menită să ne mascheze* adevăratele intenţii şi sentimente. Mai multe pe această temă! imediat

Foarte multe aspecte ale posturii corpului de la foiala mi noră până la fugă sau luptă – scapă controlului nostru, fie pentru că nu suntem conştienţi de aceste reacţii, fie pentru că sunterul prea len. Ieşi ca să facem efortul necesar pentru a le stăpâni. Există alte reacţii corporale pe care putem învăţa să le controlăm, inclusiv activităţi asupra cărora am putea jura că n-avem control conştient". Mi

Spre exemplu, yqghinii indieni îşi pot controla ritmul bătăi lor inimii, iar înţelepţii lama tibetani folosesc tehnica numită *tumo* pentru a-şi creşte intenţionat temperatura corpului, ceea ce le permite să îndure geruri extreme.

În mod similar, spionii sub acoperire au folosit cu succes biofeedbackul şi autohipnoza ca să-şi controleze reacţiile corporale în timpul interogatoriilor intense, reuşind chiar să păcălească testul cu poligraful.

La un nivel mai banal, marii actori, escrocii şi copiii răzgâv i-aţi pot plânge la comandă.

Cei mai mulţi dintre noi ne putem face buzele să zâmbească, chiar dacă ochii care nu zâmbesc trădează faptul că ne prefacem!

(Sfatul util nr. 169 de control al minţii: îngustează ochii şi încreţeşte cutele de „laba gâştei" de la colţul lor de fiecare dată când etalezi un „autentic" zâmbet prefăcut)

Din fericire, în ceea ce priveşte ştiinţa noastră neagră şi controlul minţii, reacţiile fireşti precum transpiratul în situaţii de anxietate, îmbujorarea de ruşine şi râsul nervos la înmormântări depăşesc capacitatea de

control a majorităţii oamenilor.

Printr-o simplă privire, cei mai mulţi dintre noi îşi pot da seama dacă un om e bine dispus, prost dispus, nervos sau stresat. (Vezi Figura 18.)

Specialiştii în „descifrarea oamenilor" de la predicatori până la atacatori, de la prieteni clarvăzători până la poliţişti – se concentrează pe cinci zone când te evaluează: postura, faţa, ochii, mâinile şi tălpile.

Când scrutezi pe cineva în căutarea semnelor trădătoare ale înşelătoriei, acordă atenţie deosebită părţii inferioare a corpului său. Asta pentru că, atunci când încearcă să-şi mascheze adevăratele sentimente, oamenii acordă mai multă atenţie corpului lor de la brâu în sus. Ca urmare, adevăratele lor sentimente (ex. Încordarea, nervozitatea) sunt trădate foarte de de picioarele strâns încrucişate (înşelător, defensiv) şi de tălpi (ex. Rigide, îndreptate cu vârful în sus = încordare; foială = nervozitate).

În *The Black Science* (Lung ŞKP – rowant, 2001) am arătat că oamenii pot fi clasificaţi în funcţie de felul cum percep lumea: „privitorii" se bazează în principal pe ceea ce văd, „ascultătorii" se încred în urechile lor pentru a obţine informaţii corecte, iar „tactilii" abordează viaţă a modul palpabil.

Iată un test simplu care te va ajuta să afli orientarea P-A-T (privitor, ascultător sau tactil) a celuilalt:

Apropie-te de ţinta ta cu un pix şi un blocnotes mic şi cere-i îndrumări pentru a ajunge într-un anumit loc (de preferinţă unul la care ştii să ajungi).

Un tip de persoană va lua imediat blocnotesul şi se va apuca să-ţi deseneze o hartă. Foarte probabil, e un tactil (cu un dram de privitor adăugat pentru orice eventualitate).

	Bună dispoziţie	Stresat/Proastă dispoziţie	Înşelător
Gura	Zâmbet total (dinţii vizibili).	Zâmbe buzele; zâmbet fugar deloc.	Tinsul buzelor, muşcatul, sausau buzelor.
Ochii	Mari şi alerţi, contact vizual bun.	Ochii îngustaţi, fereşte privirea; ochiipot fi şi pupiledilatate dacă teme.	Privirea fuge de colo; frecatul mariochilor cu degetele; evită secontactul. Vizual.
Mâinile	Palmele deschise, degetele relaxate şi expresive.	Încleştate; pumniistrânşi.	Frecatul palmelor una de alta; joc cu obiectele.
Braţele	Relaxate; largi, „prietenoase”.	Încrucişate; refractar.	Mâinile în buzunar (denotă şi nervozitate); coatele lipite de

			corp.
Aşezat.	Relaxat.	Pe marginea scaunului.	Se foaeşte.
Tălpile	Depărtate, greutatea călcâie; degetele spre tine, aliniat la umăr.	Tălpile culipite una pealta, partea laterală spre tine. umăr	Poziţie deie cuschimbătoare; râcâie podeaua cu piciorul; bate din picior.
Respiraţia	Regulată, profundă, „abdominală.	Neregulată, scurtă, „toracică”.	Respiraţie scurtă, „toracică” (faciliteaz ă „vorbirea rapidă”).
Muşchii	Relaxaţi.	Încordaţi.	Încordaţi/cu tresăriri.

Un alt tip de persoană va ignora pixul şi blocnotesul şi va prefera să-şi folosească braţele ca să gesticuleze şi „să-ţi arate direcţia corectă”. E probabil un privitor.

Un al-treilea tip ignoră, pixul şi blocnotesul şi-ţi dă indicaţii verbale. Această persoană e probabil un ascultător: are încredere mai multă în cuvântul rostit decât în cel scris sau în hartă.

Dacă tot suntem la acest subiect, întăreşte-ţi

bănuiala inițială cu privire la orientarea P-A-T a persoanei şi ascultă tipurile de indicii verbale pe care te-am învăţat să le urmăreşti în *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001).

Frustrează-i pe privitori făcându-i să asculte.

Nu vorbi cu ascultătorii. Torturează-i cu tăcerea.

Frustrează-i pe tactili făcându-i să stea „cu mâinile în sân".

Pozatul

„Societatea funcţionează pe bază de încredere şi\ în mod normal, acordăm mai multă atenţie spuselor unei persoane decât *comportamentului nonverbal însoţitor gesturi cu mâinile, expresii faciale, zâmbete, contact vizualântuşi, când vorbitorul este atrăgător şi dă un spectacol nonverbal cu adevărat impresionant, efectul poate fi invers*: *urmărim spectacolul şi acordăm foarte puţină atenţie spuselor*".

Hare

De la a încerca să nu ne călcăm nevasta pe bătături la a convinge un derbedeu cu înfăţişare dubioasăsă stea pe partea lui de stradă (fiindcă „mersul" nostru spune că suntem mult mai duri decât părerul), când încercăm să obţinem de la şef o promovare sau să convingem blonda de colo să intre în aşternut cu noi, cu toţii folosim „pozatul".

Spre deosebire de limbajul corporal inconştient în cea mai mare parte imposibil de controlat-/pozatul se referă ia particularităţi fizice şi tipare de vorbire pe care le adoptăm în mod deliberat pentru a crea un efect, pentru a proiecta o anumită imagine, mai ales atunci când încercăm să creăm o impresie falsă.

Ori de câte ori ne aranjăm cravata, ne suflăm în

palmă ca să ne verificăm mirosul gurii sau ne îndreptăm de spate când intră şeful în cameră, pozăm.

Pozatul se încadrează undeva între arta *deghizării* folosită de ninja… şi pupatul asiduu în fund.

În funcţie. De cât de hotărâţi suntem să ne atingem obiectivul, am putea avea nevoie să ne însuşim la perfecţie abilităţi speciale: informaţii, manierisme şi metode de vorbire care ne permit să ne apropiem mai mult de ţinta pe care o vizăm. Aceste abilităţi pot merge de la lucruri simple, cum ar fi aflarea echipei sportive cu care ţine şeful, până la dobândirea aptitudinilor complexe de falsificare a documentelor, stăpânirea unei. Limbi străine la perfecţie şi folosirea de bărbi false şi proteze complexe în scop de deghizare, stil James Bond.

Alteori, pozatul e un lucru simplu, precum imitarea convingătoare a accentului gutural sudist şi a vorbirii leneşe, pentru a-l determina cu vorba bună pe ţăranul cel nătâng să se despartă de porcul lui bine îngrăşat.

Aşadar, care sunt cele mai bune şi. Mai uşoare – tehnici de pozat pe care le putem folosi ca să-i manipulăm pe alţii?

Trei lucruri: fă contact vizual, zâmbeşte şi ai grijă cum mergi. *Ochiul furtunii*. Bodhidharma, întemeietorul budismului zen din secolul al V-lea, este înfăţişat întotdeauna cu o privire: sfredelitoare, fixă (adică cu ochii holbaţi), rezultatul celor *nouă ani* pe care i-a petrecut privind ţintă un perete ca să atingă, iluminarea.

Maeştrii orientali, mai ales cei din şcoala zen, sunt înfăţişaţi deseori în picturi cu ochi sălbatici şi privire ca de nebun. Spre exemplu, maestrul Mă-tsu Tao-i (709 788) este descris „cu înfăţişare de tigru, cu mers de taur, cu ochi sfredelitori care pa –, trundeau până-n miezul problemei”.

În Occidentul de azi, e o regulă nescrisă: dacă vrei cu

adevărat să fii un geniu manipulator diabolic, precum Rasputin, Hitler sau Manson (Charlie, nu Marilyn), ai nevoie de o pereche de ochi pătrunzători, hipnotici (din aceia care te bagă în toţi sperieţii!).

Dar dacă n-ai planuri imediate de a pune bazele unui cult* sau de a prelua controlul asupra lumii, ai putea fi interesat să afli că studiile recente au arătat că obţinem mai multe în viaţă sau cel puţin de la oameni când facem contact vizual: I

Agenţii de vânzări au mai mult succes când „stabilesc legă tura" cu clientul prin intermediul contactului vizual. J

Părinţii şi profesorii au mai multă eficienţă în disciplinarea copiilor când îi fac să-i privească în ochi.

Moş Crăciunii Armatei Salvărir primesc donaţii mai numeroase şi mai mari când reuşesc să surprindă privirea trecătorului la fel şboamenii fără adăpost.

Autostopiştii sunt luaţi mai frecvent în maşină, chiar şi de oameni complet necunoscuţi, când fac contact vizual. (Cf. Studiului efectuat de Universitatea Utah din Salt Lake City.)

(Sfat: ca să stabileşti un contact vizual eficient, nu te holba direct în ochii celuilalt, ci priveşte între ochi şi puţin mai sus. Îi vei da impresia că-l priveşti direct în ochi.)

„Lucrurile nu sunt aşa cum par... şi nu sunt nici altfel" Bodhidharma

Moment distractiv: data viitoare când îţi vezi rivalul stând de vorbă cu şeful, aşază-te undeva în spatele şefului (nu prea aproape!) şi surprinde privirea rivalului. *Fără să spui nimic*, priveşte-i fix gura şi fă-i semn să-şi îndepărteze de pe faţă o firimitură de pâine imaginară. Imediat ce începe să-şi şteargă un colţ ai gurii (şi o va face), prefă-te nerăbdător şi arată-i să-şi îndepărteze firimitura imaginară

de pe celălalt obraz. Când trece la celălalt obraz (şi o va face), mută-ţi mâna cu care gesticulezi un pic mai sus pe obraz, iar mâna lui va face cu certitudine acelaşi lucru. În scurt timp, va ajunge să-şi şteargă cu furie firimitura imaginară de pe faţă.

Între timp, şeful, nefiind conştient de „îndemnurile" tale, crede că rivalul tău a început să-şi piardă minţile.

De ce e *zâmbetul atât de important*? între corp şi minte există legături complexe. Dispoziţia influenţează comportamentul. Comportamentul, la rândul lui, influenţează dispoziţia. Studiile au arătat că, dacă stai în faţa oglinzii şi te „forţezi" să zâmbeşti când te simţi deprimat, acest lucru îţi poate însenina dispoziţia. Asta pentru că creierul tău deprimat asociază zâmbetul fizic cu starea de bine şi de fericire. Aşa că nu te mai încrunta şi, în schimb, zâmbeşte.

De asemenea, nu e niciun secret că zâmbetul poate fi molipsitor. Într-un studiu pe tema influenţei efectuat la o universitate americană, subiecţilor li s-au ataşat electrozi la muşchii faciali şi apoi li s-a cerut să urmărească un discurs al lui Ronald Reagan, preşedintele din vremea respectivă. Cu toate că subiecţii testului îşi exprimaseră iniţial antipatia faţă de Reagan, când acesta a zâmbit în înregistrare, şi subiecţii au zâmbit uşor.

Ca să vezi surpriză: oamenii sunt „dezarmaţi" de politicienii (şi de alte animale de pradă) zâmbăreţi. Un zâmbet exersat, cuplat cu contactul vizual bun, îţi poate deschide aproape orice uşă.

Şi nu uita acele cute sincere de la/coada ochilor, care făcea zâmbetul tău să pară sincer.

Ai grijă cum mergi. Yagyu Munenori a spus: „Când mergi, nu păşi nici repede, nici încet. Păşeşte într-un mod natural, lin, fluid, nestânjenit de gânduri superflue Mergi

repede când eşti alarmat şi zguduit, mai încet când eşti reţinut şi te temi”. Vedem o bătrânică mergând repede pe stradă, dreaptă de spate. Ce-i în neregulă cu imaginea asta? Poţi spune „Toxicoman!” deghizatân bătrânică. După cum ştim cu toţii, bătrânelele ar trebui să fie aduse de spate şi să meargă chinuitor de încet (după cum şi şofează!).

Asociem anumite tipuri de păşit cu anumite tipuri. De oameni şi de profesiuni. Astfel, mersul ne trădează şi este o parte importantă a posturii corporale şi a pozatului.

De cele mai multe ori, nu acordăm atenţie mersului noştri, dar poţi paria că duşmanii noştri o fac. Poliţiştii pot depista un infractor cu comportament suspicios de la o distanţă de două cvartale doar după felul cum merge.

În mod similar, prădătorii de pe stradă studiază cum mergi *tu*: pas sigur, capul sus şi atitudine vigilentă? Sau capul în jos şi mers rapid, cu atitudine furişă, ca un iepure speriat care speră să fie lăsat în pace? Mersul tipului acela dur ne spune că-şi caută necazul cu lumânarea.

Invers, derbedeul de pe stradă, de obicei belicos, trece grăbit, cu mâinile adânc băgate în buzunare, cu capul în jos, cu şapca trasă mult în faţă… clar că pune ceva la cale.

Chiar crezi că fata aceea, super-model, merge pe stradă aşa cum păşeşte pe pasarelă, în timpul defilărilor de modă?

La fel ca în cazul celorlalte poze înşelătoare, adoptăm paşi săltaţi, mari sau leneşi ca să creăm anumite impresii. Ce mesaj transmite lumii inconştient sau deliberat – mersul tău?

În acelaşi timp, trebuie să conştientizăm ce ne spune mersul inamicului:

Mersul cu paşi mari, apăsaţi ne spune că deţine

controlul, că e genul de om care obţine ce Vrea, că are o misiune… sau cel puţin încearcă să ne convingă de acest lucru.

Un mers încet, cu paşi atenţi, poate cu corpul puţin înclinat în faţă ne dă impresia de om orientat spre scop şi serios, un gânditor profund… exact impresia pe care o urmăreşte.

Un pas rapid ne spune că e alert… şi un pic impulsiv.

Un pas uşor ne spune că n-are nicio grijă pe lume, că e visător, optimist… şi nu constituie o ameninţare pentru noi. Adevărat… sau complet înşelător?

Atingerea umană. Tuturor ne place să avem spaţiul personal, distanţa la care ne simţim cel mai în largul nostru cu ceilalţi. Această distanţă variază în funcţie de cultură (sau de lipsa ei). Pentru majoritatea occidentalilor, distanţa de un metru, un metru şi jumătate este considerată confortabilă când stai de vorbă cu cineva. Distanţa mai mică de un metru este considerată intimă şi este rezervată pentru prieteni apropiaţi şi rude.

Acestea fiind spuse, stabilim. Un contact mai bun cu oamenii pe care-i atingem, cu care intrăm în contact fizic propriu-zis.

„Este adesea mai important să acorzi atenţie la ceea ce nu *face o persoană decât să observi ce face*".

The Method of Zen, Eugen Herrigel, 1974

Când încerci să stabileşti o legătură cu un bărbat (adică să-l domini), puneai mâna stângă pe umărul lui când daţi noroc. În timp ce-i strângi mâna, apropie-te de el, umăr la umăr, cu faţa în aceeaşi direcţie cu el şi coboară-ţi mâna de pe umărul lui până la vertebra a şaptea (între omoplaţi). Cu mâna în acest punct de pe spatele lui, poţi să-l conduci uşor să-l împingi – unde vrei tu să meargă.

Presiunea uşoară asupra coloanei vertebrale la nivelul vertebrei a şaptea stimulează nervii spinali care-icontrolează respiraţia (calmându-l) şi partea inferioară a corpului (punându-i

Picioarele în mişcare în direcţia dorită de tine). În mod ironic; punctul dintre omoplaţi pe care-l atingem ca să realizăm acest lucru este punctul perfect pentru a-l *înjunghia* pe *la spate*, la fM gurat şi la propriul

Pe de altă parte, când încerci să stabileşti o legătură cu o femeie, atinge-o mai întâi uşor pe partea exterioară a braţului, imediat deasupra-cotului. Dacă atingerea o face să se încordeze, retrage-te imediat, dar *nu arăta că i-ai receptat împotrivirea* la atingerea ta.

Dacă nu simţi o încordare mai mare a braţului, lasă-ţi cu încredere mâna care-i atinge braţul să alunece până pe şalele ei, în centru, şi în acelaşi timp apropie-ţi umărul de ea. (Acum stai alături de ea, umăr la umăr, amândoi cu faţa în aceeaşi direcţie, tu cu mâna pe şalele ei.) Din această poziţie, cu o apăsare uşoară pe şale, o poţi conduce oriunde.

Ştiu ce-ţi spuii „*O* tactică îndrăzneaţă ca asta nu va funcţiona niciodată asupra mea!” (He-he-he!)

Mai ţii minte săptămâna trecută, când ai dat noroc cu acel vânzător atent de maşini la mâna a doua? înainte să te conducă el prin parcare, habar n-aveai cât de mult ţi-ai dorit dintotdeauna un SUV la mâna a doua, dar în perfectă stare, vechi de zece ani.

Dar aseară, la club? încă mai încerci să te dumireşti cum a reuşit acel gigolo suav să te întoarcă din drum şi să te readucă pe ringul de dâns, înainte să-ţi dai seama ce se întâmplă?

De ce funcţionează o astfel de abordare îndrăzneaţă?

Când cineva ne invadează spaţiul personal apropiindu-se prea mult, ne simţim incomod, dar rareori protestăm făţiş, din teama de a nu jigni. Asta creează în creierul nostru o *disonanţă cognitivă*, ceea ce înseamnă că suntem prinşi în capcana a doua dorinţe contradictorii (anume cum să ne recuperăm spaţiul personal fără a-l jigni pe invadator).

Cât timp creierul nostru se află într-o stare temporară de haos şi lipsă de conducere, aflat în conflict intern cu privire la modul de a reacţiona, invadatorul nostru *încrezător şi poruncitor* preia conducerea şi ne călăuzeşte cu uşurinţă unde vrea el.

Aşadar, aici începe fenomenul hipnozei: alegerea momentului este importantă în orice demers. Întreabă-i pe Sun Tzu şi pe Musashi. Ori de câte ori invadezi spaţiul personal al cuiva, trebuie să-i urmăreşti vigilent *semnalele de răspuns din limbajul corporal*, care vor arăta dacă persoana este sau nu „receptivă" la abordarea ta şi-ţi înghite… ştiinţa neagră!

Aşadar, însoţeşte-ţi de fiecare dată invadarea fizică a spaţiului personal al altora cu zâmbete bine exersate, contact vizual şi o serie de atacuri *verbale* ameţitoare, menite să-i năucească şi apoi să le învingă mecanismele de apărare.

Perfecţionarea expresiei impasibile

Perfecţionarea expresiei impasibile, de genul celei adoptate de jucătorii de pocher, este un element important al pozatului. Capacitatea de a adopta un aer profund meditativ sau un zâmbet de milioane într-o fracţiune de secundă este cea care-i separă pe marii actori de cei mediocri, pe oamenii cu succes financiar de delincvenţii

condamnaţi»

Să nu crezi nicio clipă că expresia impasibilă este întotdeauna masca aceea stoică, lipsită de orice expresie, pe care o pui repede pe faţă în clipa în care viaţa îţi dă cărţi bune. O astfel de schimbare subită faţă de purtarea ta normală, animată te trădează pe loc.

Adevărata expresie impasibilă presupune capacitatea de a ne deghiza cu eficienţă sentimentele entuziasmul, dezamăgirea – ca să ne conducem inamicii – hiar dacă e vorba doar de cei patru amici de la pocherul de vineri seara – într-o altă direcţie.

Asta presupune două tipuri de bluf.

Cele *două tipuri de bluf*. Blufatul ţine în totalitate de *ascundere*. Fie ai ceva ce vrei să ascunzi cum ar fi o mână învingătoare –, fie încerci să ascunzi faptul că n-ai nimic – zero tăiat în patru, *nada*.

În aceeaşi manieră, foloseşti un bluf gând îţi doreşti cu adevărat ceva, dar trebuie să te prefaci indiferent când eşti, de fapt, în favoarea unui anumit lucru, dar trebuie să te prefaci că eşti împotriva lui. Evident, bluful şi prefăcătoria sunt sinonime.

Majoritatea celor care blufează sunt uşor de depistat întrucât *supracompensează* într-o direcţie sau alta, ca să creeze impresia opusă faţă de ceea ce simt cu adevărat. Aşadar, îi depistăm observând cum *încearcă* să pară:

Dacă sunt nesiguri, adoptă o faţadă cavalerească, încercării să pară încrezători. J

Dacă sunt încrezători, se prefac că ezită, că nu sunt sigurj dacă acea „chintă regală” pe care o au în mână merită *şi* mizeze pe ea.

Numele Clark Kent îţi spune ceva? Dar masca sfioasă şi tij midă pe care o adoptă personajul în mod normal sigur de sine interpretat de Tony Curtis în Some *Like It Hot*

(1959) ca să intre în… graţiile lui Marilyn Monroe?)

Ca să întinzi o capcană cuiva care blufează, menţionează dj! persoană sau p chestiune faţa de care ştii că are un ataşament afectiv şi observă-i apoi reacţia. Fie îşi va manifesta reacţia adevărată autentică pe care o poţi consemna ca să ţii seama de: ea în viitor, fie se va preface că nu-l interesează deloc, caz lui care efortul său de a-şi ascunde adevăratele sentimente îţi va oferi indicii preţioase cu ajutorul cărora să-l descifrezi ca pe o revistă cu benzi desenate cu prilejul întâlnirilor viitoare.

De cele mai multe ori, cel care blufează se trădează protestând prea vehement sau, la cealaltă extremă, făcând tot posibilul să pară nonşalant şi detaşat.

Ţine minte, declaraţiile zgomotoase de ură maschează deseori o atracţie ascunsă.

Cum să-ţi perfecţionezi blufatul. Secretul unui bluf eficient constă în *combinarea acţiunilor cu cuvintele*. A spune doar „Nu mă interesează propunerea” (când, de fapt, te interesează) nu ajunge. Ridică-te. Şi porneşte spre uşă.

În mod similar, când negocierile stagnează, oftează din rărunchi şi spune cu un ton decis „Bine atunci”, notând în acelaşi timp ceva în carnet şi apoi închizându-l. Sau sună-ţi demonstrativ nevasta ca să-i spui „Ajung acasă în jumătate de oră… *poate chiar mai devreme*” (Vezi „Arta nu-gocierii”, mai târziu în acest capitol.)

Îndepărtarea poleielii de pe bluful oricum sec al inamicului şi perfecţionarea simultană a propriei capacităţi de a blufa până la o strălucire sclipitoare presupun să ne perfecţionăm abilitatea de a poza şi totodată să devenim mai pricepuţi la depistarea încercărilor jalnice le inamicului de a ne trage pe sfoară. (Vezi Figura 19.)

Semne de:

1. Deschidere:	Braţele larg depărtate, picioarele neîncrucişate. Jacheta descheiată.
2. Cooperare (negociere):	Stă pe marginea scaunului, trunchiul aplecat în faţă, atent. Îşi descheie jacheta. Dă din cap. Îşi freacă bărbia, gânditor.
3. Încredere:	Palmele apropiate, cu vârful degetelor atingându-se, în „cupolă”. Mâinile în buzunar, cu degetele mari la vedere. Mâinile agăţate de revere. Spinarea dreaptă. Mâinile la spate, una într-alta (adică ascunde un „as din mânecă”).
4. Cumpănire (evaluare):	Frecatul bărbiei (înţeleptul care-şi mângâie barba în timp ce se gândeşte la ceva). Ştersul ochelarilor (ca să poată „vedea” mai clar). Atinsul nasului cu degetul („Asta îmi miroase a bine”). Îşi umple pipa (s-a decis deja să accepte oferta şi se pregăteşte să se

„relaxeze”) sau începe să se joace cu un trabuc (gata să „sărbătorească” tranzacţia).

5. Defensivă: Braţele şi picioarele încrucişate. Arată cu degetul. Mişcări de tăiere, stil karate, cu mâna rigidă. Mişcări iuţi cu mâinile (se teme că mişcările mai lente îl vor trăda).

6. Îngrijorare (nelinişte): Foiala. Jucatul cu obiectele. Dresul repetat al vocii. Trasul de lobul urechii. Ştersul nasului (nu-i „miroase” a bine).

7. Suspiciune: Braţele încrucişate, protejând pieptul; (inima). Priviri în lateral. Stă la mai mult de un metru şi jumătate distanţă (la depărtare mai mare de un braţ). Jacheta ră I mâne încheiată (ca să plece rapid)., Frecatul ochilor (ca să-şi „limpezească” s vederea şi să te vadă mai bine sau să te J supravegheze). *I*

3

8, Nesiguranţă (lipsă degreşeală): Mâinile în buzunar (se teme că va „sparge” ceva din joc cu pixul 1 sau

încredere):	roşul pixului etc. (surogat de sfârc). Un deget mare îl ţine (acoperă) pe celălalt (îşi fereşte „frăţiorul” de necaz). Zoiy năitul monedelor (gata să „plătească” pentru a ieşi din necaz). Jocul cu cheile (pregătit să pornească maşina şi să se ducă acasă, în „teritoriul lui de confort”).
9. Frustrare (iritare):	Mâinile se strâng mereu în pumn. Frământatul mâinilor (ca să se elibereze de: încordare). Trecerea mâinilor prin păr (încearcă să stimuleze inspiraţia). Frecatul cefei (pentru a se elibera de încordare). Respiraţii scurte, zgomotoase, ca un oftat. Ţâţâit şi tras aer printre dinţi.
10. Frică:	Voce tremurătoare şi ezitantă. Îşi „micşorează” silueta aducând umerii în faţă, aplecând trunchiul, băgând mâinile în buzunar, încrucişând braţele şi picioarele (vezi „Defensivă”). Evită contactul vizual.

Figura 19: *Perfecţionarea expresiei impasibile*

Majoritatea oamenilor habar n-au ce fac cu adevărat.

Blufează, prefăcându-te că tu ştii, şi te vor urma oriunde… sau cel puţin nu-ţi vor mai sta în cale!

Limbajul-umbră

„Cuvintele pe care le folosim sunt puternice, ele creează realitatea *

Wang Chung

Introducere: *revenirea vrăjitorilor cuvintelor*

Un studiu efectuat de psihologii Elizabeth Loftus şi John Palmer a arătat că modul în care li se cere oamenilor să-şi amintească un lucru influenţează ceea ce-şi amintesc.

Cercetătorii au arătat subiecţilor un film cu ciocnirea a doua maşini. Întrebaţi o săptămână mai târziu fie „Care era viteza cu care mergeau maşinile când s-au *zdrobit* una de alta?”, fie „Care era viteza cu care mergeau maşinile când s-au *lovit* una de alta?”, cei cărora li s-a pus prima întrebare, care a folosit cuvântul *zdrobit*, şi-au amintit o viteză a maşinilor mai mare decât cea pe care şi-au amintit-o subiecţii cărora li s-a dat cuvântul /ov/t.

În plus, subiecţii care au primit cuvântul „zdrobit” şi-au amintit că au văzut cioburi de sticlă la locul accidentului, când, de fapt, ele nu existau. (Cf. *USA Today Weekend*, 27 februarie

1 martie 1998: 5.)

Acest studiu întăreşte ceea ce am aflat în *The Black Science* despre felul în care vrăjitorii cuvintelor lipsiţi de scrupule ne stăpânesc cu abilitate prin *sclavia verbală*, atât prin cuvintele pe care le folosesc, cât şi prin cele pe care ne interzic să le folosim.

Într-un alt studiu, când subiecţilor cu depresie li s-a citit o listă de cuvinte deprimante, aceştia au manifestat în

zona cerebrală numită *amigdală o* reacţie diferită de cea manifestată de subiecţii normali, fără depresie.

La subiecţii deprimaţi, amigdala a rămas activă o perioadă mai lungă cu 150% (douăzeci şi cinci de secunde) după auzirea unui cuvânt deprimant decât la subiecţii normali, la care amigdala şi-a încetat activitatea după numai zece secunde, ceea ce sugerează că subiecţii deprimaţi continuă să rumege cuvintele triste şi deprimante mult după ce subiecţii fără depresie trec la altceva (cf. *Biological Psychiatry*, mai 2002).

Pe aceeaşi temă, omul obişnuit are peste 200 de gânduri negative zilnic. Între acestea se numără griji, gelozii, nesiguranţe şi

]

Dorinţe interzise. Oamenii deprimaţi constant însă au peste 60$ de gânduri negative pe zi.

Dacă ştii deja că duşmanul tău este predispus la depresie, în 4] armat acum cu această nouă informaţie, că oamenii stăruie asu' prea cuvintelor deprimante, va fi simplu să împrăştii seminţele tristeţii peste tot în grădina psihică a inamicului, stimulându-i depresia, până când, în cele din urmă, îl împingi dincolo de 1$ mită… la figurat/ desigur.

Lată, aşadar, un exemplu perfect al felului în care vrăjitorii cuvintelor ne atacă cu suliţele gândurilor şi cu pumnalele menj tale *arme verbale* în faţa cărora nu avem puterea de a ne apăra dacă nu le-am studiat anterior".

Întoarcem roata cu aceşti vrăjitori ai cuvintelor lipsiţi de? scrupule învăţând cum să folosim în manieră defensivă sclavia, verbală şi utilizând simultan, cu măiestrie, arme verbale de ofensivă!"

Sclavia verbală i

„Cuvintele potrivite îi pot îndemna pe oameni la acţiune. «Beţele şi pietrele îmi pot rupe oasele, dar cuvintele Greşit Cuvintele pot face tot felul de lucruri. Spre exemplu, vorbele de lauda te pot face să munceşti mai asiduu, să alergi mai repede sau să te porţi cu mai multă veselie. O vorbă critică poate avea efectul contrar. Indiferent dacă credem sau nu cur vintele, ele îşi fac oricum treaba. «Ceva se lipeşte de fiecare dată», spuneau romanii. Cuvântul, fiind exteriorizarea unui gând, este cheia comportamentului nostru”.

Holzer, *ESP and You*

Vrăjitorii cuvintelor folosesc o varietate de stratageme ale Ş sclaviei verbale ca să ne manipuleze: de la crearea confuziei în creierul nostru prin „termeni abstracţi” şi exploatarea Vanităţii pe care o legăm de numele nostru, până la încercări de a cenzura cuvintele şi ideile care pot curge liber de pe buzele. Şi desub pe niţa noastră.

Cuvinte concrete şi cuvinte abstracte. O cale de a-i identifica pe viclenii vrăjitori ai cuvintelor constă în faptul că aceşti manipulatori evită cuvintele concrete, cele cu sens acceptat, lip; sit de ambiguitate, precum: „cinci sute de dolari, vineri dimineaţa la nouă”, preferând în schimb cuvinte şi expresii mai abstracte/ cuvinte care au semnificaţie diferită pentru oameni diferiţi, în momente şi locuri diferite.

Întreabă doi oameni ce înseamnă cuvintele „iubire”, „patriotism” şi „valorile familiei” şi vei obţine *trei* răspunsuri diferite. Vrăjitorii cuvintelor se desfată şi prosperă prin folosirea ambiguităţilor, a jumătăţilor de adevăr şi a aluziilor.

Orice mare escroc îţi va spune că stratagema cea mai plăcută, cea mai satisfăcătoare dintre toate este cea în

care lăcomia îl face pe cel vizat să-şi pună singur ştreangul de gât.

Tirul permanent de imagini abstracte al vrăjitorului cuvintelor merge direct în emisfera dreaptă, intuitivă a creierului, făcând-o să activeze frenetic şi evitând emisfera stângă, mai analitică, raţională, care se ocupă de imaginile mai concrete.

Le punem piedici şi-i prindem în capcană pe vrăjitorii agili ai cuvintelor cerându-le să facă anumite acrobaţii şi să depăşească piedici concrete. Le cerem să alcătuiască un plan concret de acţiune şi să se angajeze să respecte anumite date, ore şi sume.

Când cineva îţi oferă marea cu sarea, cere-i s-o vezi şi s-o guşti. Când un politician încearcă să te manipuleze cu expresii intenţionat evocatoare precum „morală" şi „valorile familiei", convinge-te că are aceeaşi concepţie despre morală şi valorije familiei ca şi tine.

Jocul numelor. S-a demonstrat că ne place orice lucru care ne aminteşte de noi înşine. Un studiu efectuat la Universitatea statului New York din Buffalo a conchis că, atunci când au o părere bună despre ei înşişi, oamenii au o părere bună şi despre orice lucru asociat cu ei: un cuvânt care seamănă cu numele lor, cifre care au semnificaţie doar pentru ei (cf. *Popular Science*, iulie 2002).

Această tendinţă influenţează multe dintre alegerile pe care le facem. Spre exemplu, un bărbat pe nume George sau Geoffrey are o probabilitate cu 40% mai mare de a deveni geolog decât unul pe care nu-i cheamă George. În mod similar, cineva pe nume Dennis are o probabilitate mai mare de a deveni dentist. Acest lucru se extinde şi asupra cifrelor. Cei născuţi la 3 martie (3 + 3) au o probabilitate mai mare de a trăi într-un oraş cu nume precum Şase Furci.

„Majoritatea oamenilor ar crede că un lucru de felul acesta J

Se petrece doar atunci când îţi vine greu să iei o decizie conştientă. Dar, de fapt „multe din acţiunile noastre sunt „decise subconştient” *j*

De Schipper, „Blame the Name”)

Această tendinţă poate ajuta la explicarea feno Ynenului *şir cronicităţii*, în care evenimentele sunt legate între ele prin *semţnificaţie* şi nu printr-o relaţie sesizabilă (fizică) de tip cauză-efecu. De asemenea, această tendinţă le permite vrăjitorilor *cui* vintelor să se apropie mai mult de ţintele lor, presărându-şi ofer tele cu cuvinte şi expresii la care ştiu că ţinta va reacţiona, dacă nu conştient, atunci subliminal.

Spre exemplu, un bărbat va fi mai vulnerabil la o femeie pe nume Jill dacă, în trecut, a fost părăsit de altă femeie pe nume jilij pe care n-a reuşit s-o uite cu adevărat. În mod similar, va fi mai înclinat să cumpere o poliţă de asigurare de la compania Pumă Life pur şi simplu pentru că „Hei, echipa mea de fotbal din liceti se chema *Pumelel*”.

Balcoane. Spune drept, ce-ţi vine mai întâi în minte când citeşti cuvântul „balcoane”? (He-he-he!)

Greşit, „balcoane” înseamnă acele prelungiri exterioare ale locuinţelor, unde ţii plantele de casă şi usuci rufele.

Şi atunci, cum ajung unele cuvinte, precum „balcoane”, să fie tabu?

„Tabuurile lingvistice, la fel ca toate celelalte, derivă din atitudinea noastră superstiţioasă faţă de obiecte şi idei. Un cuvânt reprezintă un «lucru». Există o interdicţie cu privire la recunoaşterea publică a unui anumit «lucru». Ca urmare, cuvântul nu va fi rostit, de teamă că, dacă ar fi spus cu voce tare, «lucrul» interzis îşi va face el însuşi

apariţia. Asta explică vechea zicală: «*Vorbeşti de lup, şi lupul, la uşă*»”.

Funk, *Word Origins*

Majoritatea cuvintelor noastre „porcoase” sunt porcoase fiindcă acum o mie de ani, o gaşcă de vikingi deveniţi francezi, cunoscuţi drept normanzi, i-au snopit în bătaie pe anglo-saxonii germani care stăpâneau Anglia la acea vreme. Ca urmare, limba franceză a cuceritorilor a fost adoptată atât la curte, cât şi în cot merţ, în timp ce limba germanică a cuceriţilor a fost identificată cu clasele inferioare, vulgare. Cuvântul *vulg* însuşi însemna, la origine, „oameni de rând”.

Cel mai bun exemplu de cuvânt inofensiv care a căpătat reputaţie proastă este fuele, care provenea iniţial din cuvântul olandez *kokken* (literal, a creşte vite).

Înainte de cucerirea de către normanzi din 1066, *fuck* era considerat un cuvânt potrivit în engleză (adică anglo-eză).

Astăzi, pentru vorbitorii de engleză corectă, *fuck* e cel mai temut „cuvânt murdar”, cu toate că, dacă întrebi oamenii obişnuiţi „De ce naiba e *fuck* un cuvânt atât de porcos”, celor mai mulţi le-ar fi extrem de greu să-ţi dea un răspuns cât de cât adult.

De fapt, poţi să stai faţă-n faţă ctli un chinez care nu cunoaşte engleza, şi să spui cu un zâmbet larg – „Fuck you” şi, efacă *zâmbeşti*, îţi va zâmbi şi el, căci cuvântul *fuck* la fel ca toate cuvintele vulgare – are doar sensul pe care i-l dăm *noi*. Funkspunea:

„Regulile sociaje care guvernează astfel de cuvinte ţin, în mare, de geografie sa de timp. Cu secole în urmă, aceste cuvinte nepotrivite erau cât se poate de potrivite, iar în prezent, regulile diferă în diferite zone geografice […]. Desigur, sensul cuvintelor se află în mintea noastră.

Altfel, sunt simple hieroglife fără noimă sau sunete goale. Dacă suficient de mulţi oameni le consideră vulgare, sunt vulgare” (pagina 361).

În ianuarie 2004, Comisia Federală a Comunicaţiilor din SUA a hotărât să nu-l amendeze pe starul rock Bono pentru declaraţia „This is fucking great!” la decernarea premiilor Globul de Aur, stabilind că vocalistul formaţiei U2 a folosit cuvântul ofensator ca *adjectiv*, nu ca verb.

La fel ca lucrurile pe care le „vedem”, tot ce „auzim” în ultimă instanţă în mintea noastră trebuie să traverseze mai întâi o serie de „filtre” personale şi sociale. (Vezi Figura 8, pagina 16.)

Spre exemplu, în mod normal n-ai considera cuvintele din lista de mai jos obscene:

Păsărică, diminutiv de la pasăre; sulă, un fel de ac mai mare, folosit de cojocari şi cizmari; căţea, câine de sex feminin; cireaşă, fruct văratic; sculă, unealtă de lucru; *i* ouă, aliment de bază; – *i* paraşută, obiect ajutător pentru salturile din avion. 1

Evident, dacă un cuvânt este sau nu obscen ori chiar discri minator depinde de *context*, unde cuvântul în cauză apare aso dat cu alte cuvinte şi, cel mai important, de interpretarea pe care i-o dăm. I

Gândeşte-te la următoarea ghicitoare:

Fetele o vor.

Femeile măritate o au şi bărbaţii o dau.

Niciunul dintre cuvinte nu este, în sine, obscen şi cu toate că răspunsul „corect” este „verigheta”, felul cum „auzi” cuvin! tele (adică le procesezi intern) schimbă totul. H

Să luăm următoarea povestire:

Mama îşi trage din pat băiatul în zori de zi, în cijjda 1

protestelor lui, ca să-şi facă partea de treburi gospo? dăreşti la fermă. Uitându-se pe fereastră, îl vede cuml dă grăunţe la găini… şi apoi trage un şut unei cloştl îl vede cum dă de mâncare la porci… şi apoi trage un şut unuia dintre ei. În sfârşit, îl vede cum trage un şut vacii după ce termină s-o mulgă. Cu treburile terminate, băiatul, flămând, se trânteşte la masă. Se întinde după. Ouă, dar maică-sa le împinge de lângă el.

Fără ouă, domnişorule. Ai dat cu şutul în găini.

Băiatul se întinde după farfuria cu costiţă, dar mama o ia de acolo.

Nu! Ai dat cu şutul în porc.

Sesizând un tipar neliniştitor în toate astea, băiatul dă să înşface cana cea mare cu lapte, dar mama i-o ia înainte.

Fără lapte. Te-am văzut cum ai dat cu şutul în vacă. Chiar atunci, tatăl coboară scările. Gata să se împiedice de pisică, omul înjură şi, cu un şut rapid, o trimite pe sus până-n celălalt capăt al camerei!

Băiatul îi zâmbeşte încântat mamei.

Îi spui tu sau să-i spun eu?

Gluma te-a făcut să râzi? De ce? în povestire nu există niciun cuvânt „porcos” Aşa că, pesemne, totul e în mintea ta!

Devenim sclavii cuvintelor fără să ştim, repetând papagaliceşte cuvinte şi sloganuri populare fiindcă sunt recomandabile social sau politic, ba chiar necesare pentru supravieţuire *Sieg Heil*! şi, totodată, ne temem să folosim acele cuvinte pe care puterea le consideră insensibile, discriminatoare şi obscene.

În octombrie 1972, postul de radio WBAI din New York a transmis scheciul ilar şi *iluminator* al comedianului George Carlin în care acesta a rostit „Cele şapte cuvinte

pe care n-ai voie să le spui în direct”: căcat, pişat, fute, pizdă, pulă, căcănar şi ţâţe.

Membrii FEC, Comisia Federală a Comunicaţiilor, n-au fost deloc amuzaţi. Şi nici n-au fost luminaţi câtuşi de puţin. FEC, creată în anul 1934, este alcătuită din cinci membri numiţi de preşedinte (mda, tipi precum George W.), cu rolul de a reglementa toate comunicaţiile interstatale, inclusiv acordarea de licenţe posturilor de radio şi televiziune. Dacă ai călcat FEC pe bătături, ţi se retrage licenţa. Fără licenţă din partea FEC, poţi să-ţi iei adio de la postul tău de radio sau televiziune.

E treaba FEC să decidă care cuvinte sunt „prea obscene” pentru a fi rostite în eter. Altfel spus: „Cinci oameni hotărăsc ce nu poţi vedea şi auzi” (Hentoff, 1993).

La origine, „cenzorii” erau la romani nişte magistraţi responsabili de efectuarea unui recensământ în imperiu o dată la cinci ani. Aceşti cenzori mai aveau şi rolul de spiopi; ei luau pulsul imperiului şi observau atât moralul, cât şi moravurile (ex. Celibat, acte inumane de cruzime asupra copiilor, animalelor şi chiar sclavilor).

La 1500 de ani după prăbuşirea Imperiului Roman, singurul lucru care s-a schimbat este acela că, azi, majoritatea cenzorilor se *aleg singuri în funcţie*.

Ori de câte ori poţi determina pe cineva să se gândească de două ori înainte să rostească, să scrie sau să publice anumite cuvinte, păreri sau cunoştinţe şi, prin asta, îi controlezi acţiunile, te afli la jumătatea drumului spre a-i controla gândirea.

Adu-ţi aminte de ecuaţia spălării creierului: controlarea acţiunilor unei persoane este primul pas spre controlarea minţii sale. Sau, cum a spus odată Lenny Bruce: „Dacă nu poţi spunf «fuck», nu poţi spune «Fuck the government»”.

Cuvinte-armă

„Ce *vorbe îndrăzneţe pentru un grăsan chior*!”
True Grit, 1969

La orele de religie am fost învăţaţi că Iisus a împletit „o irăril ghie din funii”, pe care a folosit-o apoi ca să-i biciuiască pe schimbătorii de bani din templu. Dincolo de interpretarea literală, „funii” poate să fie tradus şi prin „cuvinte mici”. Aşadar Iisus un pacifist, mai ţii minte în loc să-i snopească la propriu pe răufăcători, a *rostit* câteva cuvinte scurte poate o admonestare din Scriptură – care i-au *ruşinat* atât de tare pe ace: ticăloşi laqomi, încât au fugit imediat din prezenţa sa (cf. *Unit*) *Metaphysical Bible Dictionary*).

Aşa cum cuvintele pot fi folosite ca să ne ţină practic în sclaj vie, la fel, duşmanii pot să ne împungă şi de cele mai multe ori să ne rănească! cu vorbe. Termenul tehnic pentru acest lucru este disfemism, cuvinte folosite ca arme.

Aceste „cuvinte-armă” se împart în două categorii: cuvinte „toarse”, menite să ne atragă, să ne împăciuiască şi să ne liniştească, şi cuvinte „defăimătoare”, care ne pătrund precum un cuţit, cuvinte dureroase care creează confuzie, menite să ne respingă şi să ne rănească.

Cunoscute şi drept cuvinte „care mângâie sau sugrumă”; „care împing sau trag”, „de atragere şi de respingere”, aceste două* tipuri de cuvinte-arme pot fi împărţite în trei categorii: negre, albe şi cenuşii.

Cuvintele negre şi cele albe, deşi par opuse, sunt ambele ceea ce Sun Tzu numeşte *cheng*: cuvinte directe, făţişe şi. Concrete complimente (albe) sau înjurături

(negre), pro sau contra.

Pe de altă parte, cuvintele cenuşii sunt *ch'i*, mai abstracte, mai vagi, mai flexibile şi, deci, mai potrivite pentru ştiinţa neagră.

Cuvintele albe. Shakespeare spunea cândva: „Cuvintele fac însă bine/Când vorbitorul mulţumeşte pe cel ce-aude" Vorbirea albă este vorbire „pozitivă", cuvinte şi expresii menite să-l atragă pe celălalt spre noi, fie pentru că acea vorbire ne face să creăm *o* impresie extrem de bună, fie pentru că am folosit-o intenţionat ca să creăm o impresie extrem de proastă despre orice alternativă. Vorbirea albă ne permite să ne *asociem* pe noi înşine şi/sau cauza noastră cu un lucru sau o persoană faţă de care subiectulţintă are deja o părere bună.

Astfel, ca să ne apropiem de ţinta noastră, îi adoptăm hobby-urile, masca, simpatiile şi antipatiile profesionale şi politice, toate *pentru a ne asocia*, *în mintea* sa, ca *un lucru care-i place deja*. V

O modalitate de a realiza acest lucru este aflarea cuvintelorstimul la care reacţionează fără să gândească, ţermeni sociali, culturali şi religioşi şi cuvinte şi expresii „de momeală" care au pentru el o semnificaţie mai personală, poate chiar inconştientă; cuvinte care-l fac să se simtă în siguranţă, pe de o parte, iar pe de altă parte, îl mobilizează şi-l îndeamnă la acţiune. Imediat ce-i aflăm cuvintele-stimul particulare, le putem folosi ca pe sforile unei marionete, făcându-l să danseze cum vrem.

Aici ne vine în ajutor timpul pe care – am investit anterior pentru a aduna informaţii despre inamic şi a învăţa să-l descifrăm, mascându-ne totodată intenţia.

Vorbim cu el la nivelul său, *confecţionând imagini mentale care-l fac să-şi amintească sau să-şi imagineze ceva plăcut* când mintea-maimuţă e ocupată să alerge după

imagini agreabile, partea analitică, mai suspicioasă a minţii sale trece pe locul pasagerului.

Hipnotizatorii specialişti în ştiinţa neagră (controlul minţii) pun în practică această „reacţie de asociere" folosind o tehnică numită „ancorare" pentru a capta atenţia deplină a subiectului lor. Tehnica funcţionează în felul următor: pune-i subiectului o întrebare care-l face să-şi aducă aminte de un lucru agreabil („Care e îngheţata ta preferată?"). Când persoana răspunde „de căpşuni", *repetă* imediat *răspunsul*: „Îţi place îngheţata de căpşuni" şi, simultan, fă un gest spre ea cu mâna, fie cu degetele răsfirate şi mişcându-le, fie ţinând în mână un obiect mic (de preferinţă strălucitor).

Asta îl face pe subiect să asocieze inconştient vocea ta cu propria sa voce interioară, cea care-i oferă plăcere aducându-i aminte cât de mult la place îngheţata de căpşuni (şi s-o înlocuâi iască. Pe aceasta). F însoţirea cuvintelor cu un gest sau un obiect anume asociază! totodată acel gest cu vocea ta de comandă, o voce plăcută (încrezătoare şi liniştitoare) pe care subiectul va fi întru totul dispus s-o urmeze la niveluri mai profunde de relaxare şi cooperare (adică hipnoză).

Foloseşte acelaşi gest „convenit" ori de câte ori subiectul spune ceva ce aprobi, asociind. U-l şi mai pregnant în mintea sa cu plăcerea (adică cu aprobarea din partea ta).

Odată ce, în mintea subiectului, şi vocea, şi gestul tău sunt corelate (asociate) cu plăcerea, simpla rostire a cuvântului „căpşuni", însoţită de gestul concret, va fi suficientă pentru a-i induce subiectului o uşoară „transă hipnotfcă". (Revezi Şcoala lui Skinner, în capitoluf 4.)

Vorbirea neagră. Dacă vorbirea albă utilizează cuvinte pozitive, menite să-i atragă pe alţii spre noi,

vorbirea neagră este mai pregnant negativă, menită să ne respingă duşmanii, să-i rănească şi să-i Pună la pământ. Shakespeare numea acest tip de vorbire „cuvinte etiopiene”, cuvinte întunecate, menite să facă rău, să-l facă pe adversar să dea înapoi, clătinându-se, încreme nit, o ţintă sigură pentru lovitura ta de graţie verbală (şi fizică?).

Vorbirea neagră se bazează pe cuvinte tiranizatoare (insulte, înjurături) şi nu şovăie să joace „cartea rasială” când acest lucru este prudent şi profitabil.

Folosim vorbirea neagră în atacurile directe asupra, inamicului; fie când suntem angajaţi în conflict direct, fie când îi atacăm caracterul şi-l subminăm de la distanţă.

Insultele sunt cea mai frecvent folosită formă de vorbire neagră. Acestea includ orice, de la banalul „du-te-n mă-ta” până la insultele cu efect demons. Trai de natură socială (ţărănoi nespălat! religioasă (păgân adorator de diavoli!), politică (ticălos comunist!), sexuală (poponar! curvă!), rasială (cioroi!) şi etnică (macaronar! broscar!).

Multe cuvinte insultătoare din engleză au origini vechi şi revelatoare. Chiar şi unele dintre cele mai detestate insulte rasiale şi etnice:

Nigger (cioroi) vine din cuvântul latin nigercare înseamnă pur şi simplu „negru”. De fapt, două ţări din Africa modernă, Niger şi Nigeria, au aceeaşi origine.

Dago este o deformare a numelui de familie „Diego”, foarte răspândit în spaniolă, şi a fost folosit iniţial ca insultă la adresa hispanicilor înainte să fie asociat cu italienii.

Wop era un acronim generic folosit de Departamentul american de Imigrare, însemnând „without papers” („fără acte”), înainte de a ajunge să fie asociat în mod specific cu italienii.

Cook este un substantiv corect în limba coreeană,

însemnând „persoană”.

Indiferent dacă o facem cu scopuri de defensivă sau de ofensivă, merită să ne găsim timp şi să ne dăm osteneala să ne familiarizăm cu originea cât mai multor cuvinte insultătoare cu putinţă. Unu, ca să le putem folosi mai eficient pentru a ne stânjeni şi distrage inamicul, şi e/o/, ca să întoarcem roata şi să obţinem avantajul într-o conversaţie sau confruntare.

Spre exemplu, eşti la o petrecere să cineva îţi adresează o insultă; în loc să-i dai satisfacţia de a te vedea pierzându-ţi cumpătul, zâmbeşti şi-l informezi pe celălalt (şi mulţimea ce se strânge în jurul vostru) care este sensul real corect – al cuvântului; astfel, dintr-o lovitură, la înăbuşi aroganţa şi-ţi arăţi inteligenţa!

Unele cuvinte insultătoare au apărut şi supravieţuiesc şi azi ca urmare a promovării, de către cei la putere, a ideii că locuitorii oraşelor sunt într-un fel sau altul superiori celor care trăiesc la ţară.

Civilizat, de la „civită”, adică oraş. De aici s-a născut mitul cum că orăşenii sunt mai buni decât ţăranii „necivilizaţi”.

Sălbatici, cu sensul simplu de „locuitori ai pădurii”, alt sino nim pentru necivilizaţi.

Heathen (păgâni): în vremea când principii feudali controlau tot pământul bun (cu binecuvântarea papei, ale cărui proclamaţii erau puse în aplicare de moşieri cu biciul şi cu sabia), mulţi oameni fără pământ au fugit în zone mlăştinoase, lipsite de valoare, cunoscute drept „the Heaths”.

Villains (*răufăcători*): de la rădăcina etimologică *villa*; La început, cuvântul *villains* îi denumea pur şi simplu pe şerbii săraci care locuiau în satul ce înconjura *villa* feudală (adică proprietăţile şi castelele). *Villain* a devenit sinonim

cu râjH *făcător* deoarece, pentru a-şi putea duce traiul de zi cu zM şerbii practic sclavi în cadrul sistemului feudal – trebuiăm să recurgă la brigandaj, furt şi braconaj doar ca să-şi hrălnească familia. Apropo, *danger*, pericol, provine dintr-um termen care înseamnă „dominat şi condus de un stăpân”, j

Multe cuvinte insultătoare din prezent şi-au căpătat sensul actual în vremurile medievale şi au fost folosite ca arme pentru a întări dominaţia sistemului feudal în general şi a Bisericii *Căi* tolice în special. *I*

Cum au ajuns aceste cuvinte să fie „insulte”? Simplu: clerul J şi nobilimea feudală erau singurii care ştiau (şi, în multe cazurij care *aveau voie*) să citească şi să scrie: –*;*

Profan înseamnă „în afara templului”, adică orice lucru care nu este aprobat de Biserică. *Ocult* înseamnă cam acelaşilucru; „o” = fără, „cult” = biserică.

Păgân are drept rădăcină un cuvânt care înseamnă „copaci”.: Această insultă era adresată războinicilor din triburile din nordul Europei, care-i venerau pe „vechii zei” în crânguri şi refuzau să intre într-o biserică (catolică) pentru a venera acest zeu nou şi ciudat, care nu purta spadă şi nici măcar nu putea să-şi întreacă duşmanii prin iuţeala de picior!

Eretic are o rădăcină care înseamnă „alegere”. Ironic, dat fiind faptul că singura „alegere” pe care le-o oferea ereticilor Biserica atunci când îi ardea pe rug era *obişnuit sau bine prăjit*

Vandalii erau războinici teutoni curajoşi, admiraţi chiar şi de romani. Vandalii din zona Rinului au cucerit Galia (Franţa), Spania şi apoi au-cucerit Cartagina, vechiul duşman al Romei, din nordul Africii. Numele lor a devenit sinonim cu distrugerea fără noimă (şi cu graffiti) abia când au pus mâna pe „Oraşul Sfânt”, Roma, în anul 455 d.Hr.

În sfârşit, iată două insulte ironice:

Cretin însemna la origine „creştin”.

Idiot însemna la origine *Jără* funcţie publică”. (He-he-he!) Foloseşte informaţia asta data viitoare când cineva încearcă să-ţi spună că „vremurile nu s-au schimbat”!

*

Şi… data viitoare când cineva îţi spune „Go to Hei!!”, mulţumeşte-i. Cuvântul *hell* din limba engleză vine deja numele zeiţei scandinave Hei, stăpâna lumii subpământene la vikingi, care nu era nici pe departe atât de afurisită ca versiunea creştină ulterioară, mai lipsită de imaginaţie şi mâi puţin ospitalieră, care i-a furat numele.

Înjurăturile inserate într-o conversaţie „politicoasă” sunt întotdeauna şocante şi o modalitate bună de a obţine controlul asupra situaţiei. Pentru maximum de efect, nu răcni înjurătura, ci „mormăie-o”, făcându-l pe celălalt să se oprească în toiul diatribei ca să întrebe: „Ce-ai spus?” Profită de ezitarea sa ca să-ţi *repeţi argumentul iniţial*.

Înjurăturile sunt totodată o cale bună de a forţa reluarea uneinegocieri ce stagnează, „de a o duce cu un pas mai departe”, fiindcă majoritatea oamenilor vor interpreta faptul că ai folosit o „obscenitate” ca pe un semn de *frustrare* (adică ai ajuns la capătul răbdării şi eşti pe punctul de a pleca) sau ca pe o *posibilă violenţă fizică*, deoarece înjurăturile sunt o formă de „violenţă” verbală, (Vezi „Arta nu-gocierii”, mai târziu în acest capitol.)

„Cuvintele de tiranizare” sunt folosite de unii oameni pentru a-şi croi drumul în viaţă prin forţă şi manipulare. (Vezi „Arta intimidării”, mai târziu în acest capitol:)

Aceşti tirani nu se dau în lături de la folosirea stereotipurilor, a atuului rasial şi a altor tactici de „maniaci ai controlului” menite să le asigure avantajul: utilizarea „atuului rasial” devine tot mai populară şi cu un potenţial

tot mai profitabil.

Atuul rasial bate orice altă carte de pe masă fiindcă, chiar dacă restul jucătorilor implicaţi bănuiesc că minţi de îngheaţă apele, nu-ţi vor demasca bluful de teamă că vor fi etichetaţi drept „rasişti”, „şovini/misogini”, „insensibili” sau „discriminatori”.

La modul general, „a juca atuul rasial” înseamnă să profiţi de orice lucru în privinţa căruia îl poţi face pe celălalt să se simtă nesigur şi stânjenit şi, să sperăm, suficient de vinovat încât să se despartă de câţiva verzişori. Aici se includ:

A fi plătit pentru defectele şi calomniile etnice şi rasiale reale, imaginare sau confecţionate pe care le foloseşte cineva împotriva ta;

A profita de „dizabilitatea” pe care o ai (în prezent, toaj *lumea* are cel puţin una!);;

A-I face pe şef să-i fie frică să te concedieze, de teamă că as fel ar comite o discriminare, oricare din cele enumerate mjf sus sau una legată de „orientarea ta sexuală” (fie cea cu crl te-a dăruit Dumnezeu, fie aceea pe care ţi-a arătat-o preoţu cel prietenos în vara când te-ai oferit să-l ajuţi în altar). Ş

Potrivit unui celebru jucător de fotbal din Liga Naţionali americană, câştigător al premiului Heisman, poţi practic să omor şi să scapi nepedepsit dacă ştii când să joci atuul rasei. 1 Dar, lucrul cel mai important, poţi să joci acest atu şi ca să fii mai bine servit la restaurantul din cartierli

3

Trecere în revistă a regulilor privind „manipularea minorităţii?

Minorităţile nu sunt niciodată mulţumite. (În clipa în care sunt mulţumite, ajung să fie înghiţite de majoritate.)

Fiecare dintre noi face parte *undeva* dintr-o minoritate.

Nu te apropia de acel *undeva*!

Stereotipurile sunt uşor de folosit, întrucât alimentează aşteptările şi imaginile deja existente ale oamenilor cu privire la alţii; şi la ei înşişi.

Pe lângă faptul că putem să „plantăm" un stereotip în mintea unui om ca să-l asmuţim împotriva altuia, cercetările recente arată că stereotipurile pot fi folosite şi direct, împotriva persoanelor vizate.

Se pare că oamenii care sunt obiectul stereotipizării pot să adopte trăsăturile, negative care le sunt atribuite. Altfel spus, „plantarea" de *imagini* ce ţin de un stereotip în mintea unui om (sau activarea celor deja existente) întăreşte imaginea respectivă, mai ales dacă el crede deja că acel stereotip îl caracterizează, fie conştient, fie inconştient într-un studiu recent, scorurile performanţei subiecţilor la un test de cultură generală au scăzut când s-a activat stereotipul „super-model" (asociat cu ideile „are cap ca să nu-i plouă-n gât" şi „blondă proastă").

Invers, scorul performanţei subiecţilor a crescut când le-a fost asociat stereotipul „profesor" (educat). În manieră similară, la activarea stereotipului „vârstnic", subiecţii şi-au încetinit realmente frhersul (studiu prezentat în *Psychology Today*, octombrie 2001: 28).

„Într-o formulare simplă, când Ie „aminteşti subtil" oamenilor „ce defecte au, determinându-i să se asocieze cu anumite stereotipuri, ei. Tind să adopte caracteristicile acelui stereotip.

Vorbirea cenuşie. Dacă vorbirea albă ne ademeneşte, iar cea neagră ne respinge, scopul vorbirii cenuşij este

crearea confuziei. Cea mai bună apărare este atacul necfumer/tor!

Semănăm confuzie în rândul duşmanilor împrăştiind „dezinformare”: dezvăluiri care *par autentice* şi care sunt exact ceea ce vrea *inamicul să audă*.

De asemenea, încurajăm răspândirea de informaţii false despre duşmanul nostru prin bârfe, insinuări şi zvonuri menite să atragă opinia publică de partea noastră şi, totodată, să ne defăimeze eficient inamicul.

Când Guvernul face acest lucru, se cheamă „Anunţuri de informare publică” mai puţin în cazul în care o face un guvern inamic, atunci numindu-se „propagandă” Când îl face mass-media, se cheamă „Ştirile de seară”. Dar când nu dispui de propria reţea de televiziune sau de o porţiune din guvern, se cheamă pur şi simplu „bârfă” şi „zvonuri”.

Nu dispera însă: atât bârfa, cât şi zvonurile sunt instrumente respectate în sacul nostru cu trucuri vde control al minţii. (Ţine minte: trucurile stăpânite la perfecţie se cheamă „tehnici”, iar tehnicile deprinse pe jumătate, doar „trucuri”.)

Gândeşte-te: un Merlin plin de măiestrie îşi plimbă mâna prin aer cu un gest degajat, culegând o esenţă nevăzută, care devine vizibilă în scurt timp ca o minge de lumină pulsatilă. Sub privirea sa atentă, neclintită, această minge de energie, animată de ppruncile lui mentale, capătă treptat o forma fizică, tangibilă, după voia şi capriciul magicianului.

În aceeaşi manieră, folosind controlul minţii, vrăjitorii cuvintelor dau viaţă gândurilor lor nevăzute, mai întâi ca simple cuvinte şi expresii care-i îndeamnă pe alţii să se întrebe, să facă speculaţii, să se îndoiască şi să *bârfească* dând *glas* la ceva ce fusese doar gândit.

Astfel, prin indicii şi aluzii, sugestii subtile, influenţă

subliminală şi o multitudine de alte manevre mentale, aceşti vrăjitori ai cuvintelor realizează transformarea alchimică a ceea ce era; cândva gând intangibil şi vis efemer într-un efect concret.

Istoria e plină cu exemple ale modului în care. Frica, aii*, mentată de coincidenţe şi întâmplări incontrolabile, devine superstiţie, apoi ritual, apoi cult, iar dacă supravieţuieşte suficient de mult timp, se transformă în religie.

Istoria abundă şi în exemple de moduri în care visele şi de –,rinţele intangibile ale unor oameni mânaţi de un singur ţel călit de încercări, întăriţi de ascuţirea constantă a tăişului voinţei lor – se transformă în turnurile dominatoare ale imperiului.

Alimentat de stări afective pozitive sau negative frică, poftă, furie, lăcomie, compătimire – ceea ce începe ca gând der vine în scurt timp realitate.

Printr-un proces la fel de firesc ca transformarea aburului în apă şi a apei în gheaţă bârfa devine doar cu un mic ajutor – zvon, apoi „adevăr” şi se concretizează în efecte fizice măsurabile:

Robert Frost spunea cândva: „În lume există trei lucruri măreţe: religia, ştiinţa şi bârfa”. Bârfa are un singur scop: să-i facă pe oameni să vorbească şi să tot vorbească… despre ce şi cine vrem noi să vorbească. Oamenii sunt mereu „însetaţi” de bârfe suculente. O dată ce masa e pusă, poţi să le oferi gratis un păhărel de „apetitiv” menit să le stimuleze şi mai mult apetitul pentru „noutăţi”. Minţile iscoditoare vor să afle.

După ce i-ai determinat să înceapă să vorbească, aruncă aluzii despre sursele din care pot obţine mai multe informaţii (desigur, informaţii plantate de tine).

Oamenii apreciază lucrurile mai mult atunci când îi

faci să trudească pentru a le obţine. În mod similar, informaţiile (adică bârfa şi zvonurile) sunt cumva mai reale când îi pui să le caute şi să le descopere ei înşişi. Fă-i să se simtă deştepţi. Iar dorinţa lor de a spune tuturor cât de deştepţi sunt fiindcă ţi-au „depistat" informaţiile va asigura răspândirea largă a informaţiilor respective ale ta/e.

Tocmai de aceea, cea mai bună cale de a determina un om să-ţi folosească ideea constă în a-l face să creadă că ideea îi aparţine. (Vezi „Arta nu-gocierii", în acest capitol.)

Nu deveni *niciodată* sursa bârfei. Asigură-ţi tot timpul o modalitate plauzibilă de a infirma. Cu alte cuvinte, nu dezvălui unui om, direct, „informaţiile" pe care vrei să le răspândească, ci îndrumă-l în direcţia potrivită spre persoana, documentul sau situl web – unde va afla „povestea adevărată" (adică unde va „descoperi" informaţiile *plantate de* t/ne!).

Poţi face acest lucru întrebându-ţi „ca din întâmplare" un coleg de muncă dacă ştie ceva despre o informaţie neliniştitoare pe care ai auzit-o fără voie când te aflai la toaletă: „Nu, nu i-am văzut pe cei doi care vorbeau, erau de la contabilitate, cred. Oricum, spuneau că cineva care lucrează *aici* se află pe lista de abuzatori sexual a unui sit web! Nu, n-am prins despre cine vorbeau, dar adresa sitului era stimeballs. Com. O să caut imediat ce am ocazia…"

Ghici cât de probabil este ca, la prima ocazie, colegul tău să se ducă direct pe acel sit web… un sit web pe care tulai creat şi unde va găsi, scris cu litere mari numele duşmanului tău pe care-l vizezi?

Stratagemele de acest fel se numesc „vorbire ocolită" nu vorbeşti direct cu individul, ci-l laşi să „audă din întâmplare" un fragment de conversaţie sau să „găsească"

o informaţie scandaloasă care e cert că-l va îndemna să pornească a vânătoarea de noi fapte bârfe pe care le va transmite cu siguranţă şi altora în timp ce se laudă ce detectiv excelent este.

Shakespeare pune în evidenţă stratagemele de vorbire ocolită în *Mult zgomot pentru nimic* (1598 – 99), unde un grup de prieteni complotează să-i aducă în sfârşit împreună pe amorezii Benedick şi Beatrice, aflaţi în conflict, lăsându-i să „audă din întâmplare" cât de mult se iubesc reciproc, în taină.

„Manevra ipocritului" este o altă formă de vorbi re ocolită: vorbeşti cu un om despre altul, care, din întâmplare, are acelaşi tip de atitudine sau de purtare pe care încerci să-l schimbi la cel cu care discuţi. Ajunge să-l faci pe interlocutorul tău să se declare de acord că atitudinea sau acţiunile celuilalt trebuie să se schimbe pentru a-l determina să apuce pe calea schimbării.

Metoda funcţionează pentru că nimeni nu vrea să fie considerat ipocrit, mai ales în sinea sa. Această disonanţă cognitivă îl îndeamnă spre schimbare, ca să-şi coordoneze spusele cu faptele.

Vorbirea ocolită face uz de toate tacticile detestabile desprtf care am vorbit până acum insultele, stereotipurile, înjurăturile şi pe care vrem ea alţii să le asocieze cu duşmanul nostru. Vorbirea ocolită foloseşte, de asemenea, aluziile, insinuările şi pui terea sugestiei.

„Puterea sugestiei" este definită ca fiind „procesul de a *de* termina acceptarea necritică a unei idei sau acţiuni" (Goldenson, (1970: 1274). *I*

Sugestia se află în miezul unei stratageme numite „minciuna, prin insinuare" sau, cum i se mai spune în jargonul de azi, „a-ţi; da drumul la gură".

Să spunem, spre exemplu, că urmăreşti să-ţi

subminezi um coleg de serviciu. În primul rând, împrieteneşte-te cu cel maţ; mare bârfitor de la firmă. Apoi, clătinând din cap cu tristeţe, comentează neatent:

Ce păcat de Beâb! Pesemne că Dumnezeu are memorie mă bună decât noi, ceilalţi…

Doar pentru că Bob a făcutnişte greşeli în trecut…

Fir-ar! Sperăm că Bob a depăşit toate astea…

Chiar credeam că *de data asta* Bob are situaţia sub control…

Vei şti că stratagema a prins când celălalt va replica: „La cete referi?" Cu aerul că ţi-ai dat seama de „scăpare", ridică repede: din umeri şi spune: „A, la nimic. Uită că am adus vorba de asta. Nimeni nu vrea să scormonească din nou prin gunoiul a/al „Pleacă imediat. Poţi avea încredere că bârfa de la firmă va face; investigaţii şi va „completa spaţiile goale".

Tuturor ne place să „umplem spaţiile goale" şi tindem s-o facem în maniere *previzibile*.

Completează spaţiul gol din următoarea propoziţie: Părinţii lui Charlie aveau trei copii: April, May şi.

Ai răspuns „June"? Răspunsul corect este „Charlie", dar majoritatea oamenilor răspund „June" fiindcă, aşa cum creierul nostru uneşte trei puncte într-un triunghi, la fel, gândirea şi deci vorbirea noastră urmează tipare *previzibile*.

Creierul nostru e leneş. Când aude mai multe afirmaţii pe care le acceptă drept adevărate, e foarte probabil să o accepte şi pe următoarea fără s-o pună la îndoială – ca fiind adevărată.

Exemplu: „Bob e un angajat atât de bun! E mereu punctual, mereu dispus să-i ajute pe alţii…" Avem *trei* afirmaţii adevărate la rând. Acum adaugă, fără să faci vreo pauză: „Păcat de incidentul acela cu puştiul" (Ascunde

întotdeauna o minciună sfruntată într-un „pachet” de minciuni mai mici. Vezi „Arta minciunii”, mai târziu.)

Un cuvânt, singur, poate să sugereze foarte multe. De exemplu, a spune „serios” în diferite feluri:

„Serios?”, cu sprâncenele ridicate, sugerează *surprindere şi interes*.

„Serios.”, spus pe un ton sec, cu o expresie neutră, sugerează *ne în credere*.

„Serios!”, cu un zâmbet viclean şi ochii îngustaţi sugerează *suspiciune*.

„Nu te gândi la un elefant alb!” e o altă modalitate de a-ţi calomnia adversarul. Vechiul argument spune că, de îndată ce ni se spune „Nu te gândi la un elefant albi”, imaginea ni se întipăreşte în minte şi, oricât ne-am strădui, nu ne putem scoate din cap imaginea elefantului alb.

În mod similar, odată ce auzim o insultă sau os calomnie asociată cu o persoană mai ales o calomnie senzaţională sau emoţională este aproape imposibil să ne scoatem din minte imaginea respectivă.

Marii vrăjitori ai cuvintelor răsucesc şi împletesc vorbele cu măiestrie; făurind noduri gordiene cu care să ne lege mintea.

Adu-ţi aminte că, în timpul operaţiunii „Furtună în deşert”, preşedintele George H.W, Bush îşi dădea toată silinţa să pronunţe „Sodom” numele lui Saddam Hussein, ca să-l asocieze pe dictator cu actul interzis al sodomiei (Lung şi Prowant, 2001: 103).

Odată ce acceptăm în minte un astfel de joG de cuvinte, nu mai putem scăpa de el.

Spre exemplu, te-ai gândit vreodată că numele lui Louis Farrakhan, liderul cultului Poporul Islamului, poate fi pronunţat „Lucifer-a-con”? Pariez că de aici înainte te vei gândi de fiecare dată când îi auzi numele. (He-he-he!)

Stratagemele de acest fel ar putea. Să pară simpliste şi chiar copilăreşti la prima vedere, însă ele se adresează tocmai acelei părţi încă puerile a minţii noastre cu numeroase niveluri, acea parte a minţii cu cea mai redusă capacitate de a deosebi adevăj rul de imaginaţie şi de a se apăra.

Zvonurile sunt ceea ce înfloreşte la maximum când plantezi suficient de profund aluzii şi bârfe. 1

„Dacă fiecare om căruia i s-ar vorbi despre un ucigaş nocturn ar spune mai departe altor doi oameni în i *interval de două minute, toată suflarea Pământului ar şti înainte să se facă* dimineaţă J *Ripley's Believe It. Or Not*! J

Goldenson (1970) defineşte „zvonul" astfel: 1

„O declaraţie sau relatare neconfirmată care circulă I
În principal din gură-n gură […]. Zvonurile pot să fie J
În întregime false sau să conţină un element adevărat.

Care este de obicei deformat sau exagerat. Cu toate că circulă deseori sub forma bârfei şi pot fi oricând j

«plantate» în mod intenţionat, ele tind să apară cu cea mai mare abundenţă în perioadele de criză publică, atunci când informaţiile demne de încredere sunt greu de găsit" (pagina 1137).

I.

Şi de ce se răspândesc zvonurile? Potrivit lui Getty (1966) 1 „Predilecţiade a accepta păreri şi chiar zvonuri ca pe nişte fapte reale este un defect omenesc familiar şi larg răspândit" (pagina 65) 1 Motivul pentru acest lucru constă în faptul că majoritatea oamenilor sunt prea ocupaţi (leneşi) ca să verifice, darămite să răsverifice cât de adevărat e un zvon. În plus, cei mai mulţi dintre noi

alegem de fiecare dată un zvon *interesant*, chiar dacă ca recum neplauzibil, în defavoarea adevărului rece şi obiectiv (plictisitor)!

Există trei lucruri care ne ajută să stârnim şi să răspândim zvonuri eficace: în primul rând, *mascarea sursei zvonului*. Altfel: spus, dă-ţi. Acum osteneala (ca să eviţi suferinţe ulterioare dacă eşti prins!) de a te asigura că zvonul pe care-l stârneşti nu poate fi pus pe seama ta.

Idealul, fireşte, ar fi să faci în aşa fel încât un zvon detestabil pe care-l. Stârneşti pe seama unui inamic să fie pus pe seama altui inamic al tău! E o mare bucurie când îţi poţi manipula duşmanii să facă în locul tău munca de jos!

În al doilea rând, împrumută o pagină din propagandă, sora – mai mare a zvonului. Asigură-te că „informaţiile” din zvonul tău îţi înjosesc adversarul, îl dezumanizează şi, în ultimă instanţă, îl demonizează, îl fac să pară periculos, pervers, proscris din punct de vedere religios, social şi moral.

(Observaţie: dacă-l faci doar să pară „neghiob”, asta nu ajută (a nimic, fiindcă, de foarte multe ori, miia îi transformă pe neghiobi în „personaje tragice” pe care oamenii întâi le compătimesc… apoi le ajută.)

În sfârşit, trebuie să incluzi în zvonul tău un element afectiv, care să facă zvonul să se fixeze în mintea ascultătorului. Construieşte-ţi de fiecare dată zvonul pe baza unor fapte care le trezesc ascultătorilor reacţii afective, de preferinţă una dintre emoţiile elementare, uşor de manipulat frică, poftă/furie, lăcomie şi compătimire.

La fel ca legendele urbane, zvonurile supravieţuiesc cel mai bine când incluzi în ele acest element afectiv.

Studiile efectuate asupra fenomenului legendelor urbane arată că aceste povestiri bizare supravieţuiesc

fiindcă fac apel la trăiri afective elementare, precum frica şi dezgustul (cf. *Psychology Today*, martie-aprilie 2002: 21).

Legendele urbane sunt ca povestirile cu fantome istorisite la focul de tabără anecdote ciudate şi relatări de avertizare transmise de la individ la individ, despre care oamenii jură pe un teanc de Biblii că sunt adevărate, cu toate că nimeni nu poate indica locul sau momentul concret când a survenit întâmplarea reală.

Exemplu: odată, în direct, pe scenă, cântăreţul rock Ozzy Osbourne a smuls dintr-o muşcătură capul unui pui… sau să fi fost un liliac?… şi i-a băut sângele… sau să fi fost Alice Cooper?… nu, stai aşa, KISS! Toată lumea „ştie" că acest lucru s-a întâmplat cu adevărat, mai ales tipul acela pe care-l ştii, care a ieşit de câteva ori cu gagica aia care chiar a fost de faţă şi a văzut totul, amice! Trebuie să fie vorba despre aceeaşi fată care a înghiţit din greşeală nişte sâmburi de pepene verde şi, nouă luni mai târziu, a născut un pepene… sau un extraterestru? Sau un pepene extraterestru?

Pe lângă faptul că ne ajută să ne subminăm inamicii, zvof nuri le pot fi şi profitabile. Înainte de a se adresa unui grup de poj sibili fraieri… ăă, „investitori", şi de a-i convinge să renunţe la] banii lor câştigaţi cu trudă, escrocii vicleni „plantează în prealâş bil" zvonuri care calomniază orice posibilă concurenţă şi, silj multan, pun în circulaţie în comunitatea vizată alte zvonuri opuse, care le elogiază planul de investiţie menit să aducă în bogăţirea rapidă.

În 2002, la decernarea premiilor Oscar, principalul favorit filmul *A Beautiful M'înd*, a fost înconjurat de controverse. Proj ducătorii filmului au acuzat producătorii rivali ca fiind cei carâi au dat naştere zvonurilor cum că

fizicianul laureat al Premiului] Nobel a cărui viaţă s-a aflat la baza filmului era bisexual şi antisemit Nu uita că a câştiga un Oscar adaugă *milioane* la încasările filmului tău. (Câte zvonuri OK, minciuni sfruntate – ai lansate pentru un miliorrde dolari?)

Producătorii acuzaţi au negat vehement că ar fi lansat aceste; zvonuri şi au atacat la rândul lor, acuzându-i pe producătorii filmului că au iniţiat chiar ei zvonurile, ca să câştige votul de.com, pasiune din partea membrilor Academiei de Film.

Adu-ţi aminte: compătimirea este una dintre slăbiciunile! periculoase.

Îţi dai. Seama că ai dat naştere unui zvon bun când micul bastard apare într-o zi la uşa ta gata adult, când oamenii încep» să-ţi spună *ţie* zvonul lansat de tinel

După cum probabil ţi-ai dat deja seama, graniţa care separă sclavia verbală cu scop defensiv de folosirea cuvintelor-arme în mod ofensiv este foarte subţire.

Se spune că „o sabie bună taie pe ambele părţi” … la fel şi cu-i vintele bine alese!

Artele întunecate

Introducere: *lene şi ceaţă*

Cheia stăpânirii la perfecţie a „artelor întunecate” demanipulare; mentală ale ştiinţei negre (controlul minţii) presupune să fim „le neşi” şi, totodată, să ne ţinem duşmanii „în ceaţă”.

„Lenea” înseamnă să folosim cantitatea cea mai mică de efort pentru obţinerea celor mai mari, efecte, aşa încât să avem cele mai mari câştiguri.

Cei care studiază arteie marţiale chinezeşti sunt

învăţaţi idealul: „Evită mai degrabă decât să opreşti. Opreşte mai degrabă decât să parezi. Parează mai degrabă decât să schilodeşti. Schilodeşte mai degrabă decât să omori”. Într-o formulare simplă, sunt sfătuiţi să facă uz de cantitatea cea mai mică de violenţă necesară ca să se apere şi să respingă – agresiunea inamicului.

Ceea ce este valabil pentru artele marţiale este valabil şi pentru artele întunecate. Aşadar, suntem leneşi şi alegem cele mai simple strategeme pentru a determina căderea duşmanului.

Bruce Lee afirma că a învinge adversarul folosind o tehnică simplă cere mai multă măiestrie decât a-l învinge printr-o tehnică complexă. Tot el a avertizat că, cu cât un lucru e mai complex, cu atât poate fi deteriorat mai uşor.

Acest principiu al simplităţii se aplică indiferent dacă încercăm să evităm un sistem de alarmă complicat, o apărare complexă în artele marţiale sau pretextele complicate şi alte complexe conştiente şi inconştiente folosite de duşmanul nostru ca să-şi apere mintea.

„A ţine inamicul în ceaţă” înseamnă a-l ţine mereu confuz şi încremenit şi se reduce la a-i aplica „tratamentul ciupercilor”.

Întrebaţicare e modalitatea cea mai bună de a creşte ciuperci, maeştrii cultivatori îţi vor spune: „Ţine-le în beznă şi hrăneşte-le cu rahat din belşug!”

Pentru îndeplinirea acestei strategii duble, între artele întunecate din ştiinţa neagră se numără arta intimidării, a ambuscadei, a nu-gocierii şi a minciunii, precum şi meşteşuguri individuale precum carisma confuzia şi conspiraţia.

Toate aceste tactici şi tehnici îndeplinesc criteriile artelor întunecate: ne este uşor să le stăpânim la perfecţie şi, totodată, ne îmbrobodesc duşmanul.

Arta intimidării

„Iubirea este preferabilădar facultativă. Respectul?
Obligatoriu. *Frica*? *Monedă universală*!”
Ducele Falthor Metalstorm

Niccolò Machiavelli înţelegea cât de important este să întreţii frica înrădăcinată în sufletul duşmanului. În capitolul XVII

Al capodoperei sale, *Principele* (1513), Machiavelli răspunde la întrebarea „E mai bine să fii iubit sau temut?”

„Cât priveşte întrebarea dacă e mai bine să fii iubit decât temut sau mâi bine să fii temut decât iubit: unii vor răspunde că ar trebui să le vrem pe amândouă, dar, cum dragostea şi frica nu pot exista laolaltă, când suntem obligaţi să alegem între ele, e mult mai sigur să fii temut decât să fii iubit.

Căci nu suntem oare de acord că oamenii sunt, cei mai mulţi, nerecunoscători, infideli şi falşi?

Ei studiază ca să evite pericolul şi sunt lacomi de câştig. Îţi sunt devotaţi cât timp deţii funcţia de pe urma căreia pot trage nenumărate avantaje. Dornici să verse sânge, să-şi sacrifice pământurile, viaţa şi copiii în slujba ta, gălăgioşi când pericolul încă nu s-a apropiat, când ai nevoie de ei, îţi întorc spatele”.

Trecerea a doua decenii n-a îmbunătăţit cu nimic evaluarea] generală făcută de Machiavelli omenirii şi nici nu i-a schimbat] concluzia cum că a fi temut e „mai sigur” decât a te bizui pe iu-l bire. În 1531, în Cartea a III-a a *Discursurilor*, scrie:

„Oamenii sunt motivaţi în principal de două lucruri: dragostea şi frica. Drept urmare, un principe fie se face iubit, fie se face temut. În ultimă instanţă omul care se

face temut este slujit şi ascultat mai bine decât cel care se face iubit”.

Alegerea lui Machiavelli frica mai presus de iubire – este sănătoasă, dacă nu din alte motive, măcar pentru faptul că dragostea poate fi transformată în frică printr-un singur act *egoist*, pe când transformarea fricii în iubire necesită numeroase acte *lipsite de egoism*.

Adu-ţi aminte: am stabilit deja că „altruismul” nu există.

Grăbindu-se să-l zugrăvească pe Machiavelli drept un ticălos fără milă, mulţi autori uită să amintească faptul că, tot în *Principele*, el face distincţia între a fi temut şi a fi *urât* (*n.a.*).

Intimidarea, aşa cum este ea folosită în controlul minţii, nu înseamnă neapărat să-ţi faci duşmanii să scâncească de groază /pon-stop.

Intimidarea, aşa cum este ea folosită în controlul minţii, este o prezenţă tangibilă, o aură de încredere în sine şi dominaţie pe care o creăm prin meşteşug şi carismă.

În excelenta sa carte *Control Freaks*: *Who They Are and How to Stop Them from Running Your Life* (1991), Gerald W. Piaget enumeră trej factori necesari pentru a intimida cu succes: reputaţia, un set de manevre intimidatoare şi a fi dispus să-i zdrobeşti la propriu pe cei care ţi se pun în cale.

În primul rând, ai nevoie de reputaţie. Asta înseamnă să-ţi creezi o imagine de invincibil care-l face pe inamic să se gândească de două ori înainte de a ridica mâna asupra ta.

O astfel de reputaţie este rezultatul relaţiilor cu publicul eficiente; altfel spus, trebuie să te asiguri că toată lumea ştie ce tip dur eşti, fie în sala de şedinţe, fie pe

câmpul de luptă. Acest lucru se poate realiza prin relatări reale despre izbânzile tale trecute (nemiloase) sau prin complexe povestiri inventate, concepute strategic în aşa fel încât să terorizeze concurenţa.

Ţine minte: reputaţia duce la mai puţină vărsare de sânge. Urmăreşte filmul *Suspecţi de serviciu* (1995). Personajul numit Kaiser Sose cunoaşte valoarea unor bune relaţii cu publicul.

În al doilea rând, ca să intimidezi, ai nevoie de o serie de manevre inţimidatoare. Odată ce te decizi să alegi intimidarea ca strategie generală, trebuie să intri în posesia tacticilor şi a tehnicilor care-i fac pe ceilalţi să „vadă" cât de competent (periculos) eşti.

Îţi aduci aminte cât de puţin demne de încredere pot fi percepţiile noastre? Percepţia, oricât de deformată, *este* realitate. Dacă duşmanii te „văd" ca pe o forţă demnă de luat în seamă, se vor purta în consecinţă (vor tremura de frică).

În sfârşit, ca să fii cu adevărat intimidant, trebuie ca din când în când să zdrobeşti pe cineva ca pe un gândac!

Aşa cum trebuie să recompensezi întotdeauna loialitatea şi eficienţa în turmă, la fel, ocazional e nevoie să înşfaci pe unul dintre membrii ei indolenţi şi infirmi şi să-l transformi într-un exemplu clar, doar ca să te asiguri că restul turmei merge în pas vioi.

Acest lucru, ia rândul lui, îţi întăreşte reputaţia de individ nemilos sm descurajează pe alţi prădători să-ţi pună la încercare tăria colţilor şi a ghearelor.

Când te decizi că acesta e cursul pe care vrei să-l urmezi, respectă avertismentul lui Machiavelli din *Principele*: „Oamenii trebuie ori să fie trataţi cu bunătate, ori să fie zdrobiţi complet [...r

Oamenii sunt copleşiţi (intimidaţi) de statutul social

al altuia, de rangul sau funcţia sa (de puterea sa de a ostraciza social), de informaţiile concrete de care dispune despre ei, de educaţia sa, de entuziasmul şi implicarea emoţională într-o anumită chestiune, de furia manifestă (şi de înjurături), de reputaţia de fi comis acte de violenţă şi de ameninţările cu violenţa din prezent. Uneori, acestea sunt trăsături şi realizări care-i aparţin cu adevărat celui ce intimidează.

Adesea însă, creşti „factori de intimidare" sunt temeri lipsite de realism (percepţii false) ale persoanei intimidate sau o imagine falsă, creată cu pricepere de expert şi proiectată intenţionat de intimidanti.

Lovitura refuzului. Nimic nu-i intimidează mai mult pe alţii ca puterea noastră de a spune „nu", excepţie făcând, poate, faptul că suntem dispuşi să folosim fără milă acea putere!

Ne abţinem de la a pune întrebări şi a adresa rugăminţi, ne muşcăm limba de atâtea ori doar pentru simplul fapt că nu vrem să auzim acel cuvânt cumplit, care năruie vise, injurios: „nu".

Un „nu" rece, sec este semnul suprem de dominaţie (şi lipsă de respect), acel cuvânt unic care nu lasă loc de îndoială: „Eu deţin, conducerea, nu trebuie să-mi explic deciziile în faţa nulităţilor". „Nu meriţi o explicaţie". „Eşti prea prost ca *ia* înţelegi chiar dacă m-aş coborî să-ţi explic!"

În eventualitatea improbabilă că respectivul reuşeşte să-şi înghită frica suficient de mult timp ca să-ţi solicite o lămurire, tratează-l cu aerul condescendent (plictisit) pe care-l rezervi în general pentru un căţel cu probleme de control urinar. Şi cu tăcere. Tăcerea este *foarte* intimidatoare.

Machiavelli crede atât de ferm în această idee, încât

o menţionează de două ori, în capitolul III şi apoi în capitolul VII (n.a.).

În alte ocazii, când nu vrei să arzi complet podurile în urma ta, poţi decide să explici motivul pentru care ai refuzat. În acest caz, atenuează lovitura lui „nu” oferind pretexte bine pregătite. (Vezi „Arta minciunii”, mai târziu.)

Explică-i de fiecare dată foarte clar persoanei „cât de greu a fost” să „n-ai de ales” decât să refuzi; că decizia ta a fost (unu) luată „sub presiune extremă” sau „doar după multă cumpănire în adâncul sufletului” şi (doi) că, pe termen lung, refuzul tău îi va aduce anumite avantaje.

Cu alte cuvinte, când spui „nu”, îi faci de fapt un *serviciu*. (He-he-he!)

În cazul sufletelor deosebit de agitate (ex. Lucrătorii poştali colecţionari de arme de foc), înmoaie-le (distrage-le atenţia şi dezamorsează violenţa potenţială) prin umor şi măgulire (vezi „Arta nu-gocierii”, mai târziu).

În Get *Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again* (2000), David Lâeberman spunea că, dacă ceri un serviciu imediat după ce ai refuzat solicitarea cuiva, sunt şanse mai mari ca persoana să îndeplinească solicitarea făcută de *tine*. Lieberman recomandă să includem cuvântul „fiindcă” în toate, solicitările pe care le formulăm, *fiindcă* declanşează acceptarea inconştientă.

Jocul numelor. Controlează numele şi controlezi persoana. Pe vremuri, oamenii îşi păzeau cu superstiţie numele, de teamă că vrăjitoarele le vor folosi „numele de botez” pentru a invoca spirite malefice. Situaţia rămâne valabilă şi astăzi, când vrăjitorii cuvintelor ne folosesc foarte uşor numele şi titlurile pe care le râvnim, ca să ne posede.

Adepţii teoriei conspiraţiei îşi fac griji că „Devenim, cu toţii simple cifre!”, dar când e vorba de confruntări faţă-

n faţă, jocurile numelor încă mai au putere. De la cele mai frumoase alinturi; rezervate pentru cei dragi, până la cele mai urâte insulte rasiste, numele şi titlurile – cu *care ne identificăm* au şi acum puterea de a ne motiva şi a ne manipula.

Când faci cunoştinţă cu cineva:

Repetă-i numele.

Încurajează persoana să vorbească despre sine.

Deschide o conversaţie despre numele său.

Oamenilor le place la nebunie să vorbim despre ei. Întreabă]! care e originea numelui lor, de unde li se trage familia. *I* Menţionează imediat şi elogiază – eventualele celebrităţ sau locuri istorice remarcabile ce poartă acelaşi nume sau unu similar. *J*

Fă-ţi timp să studiezi originea numelor în general şi mai al pe cea a numelor persoanelor cu care intenţionezi să te întâi: neşti „întâmplător”. Oamenilor le place foarte mult să le spui ceva interesant şi/sau palpitant despre numele lor. Jj

Foloseşte aceste informaţii ca să intri în graţiile persoanei *pl* care ţi-ai ales-o drept ţintă, ca să arăţi că te interesează sincer.

Invers, poţi folosi astfel de informaţii şi împotriva duşmanul lui tău, remarcând ca din întâmplare că numele lui înseamnă „tii călos duplicitar” nu te miri ce dialect obscur din Patagonia. I E important să ţii minte numele unei persoane, atât, cal unealtă, cât şi ca armă, indiferent dacă-l foloseşti ca să te aproj pii de acea persoană sau s-o denigrezi. J

Ca să-ţi fie mai uşor să ţii minte numele:

Deşteaptă-ţi interesul, fiindcă e în interesul tău.

Uită-te cu atenţie la persoană. Remarcă eventualele caracteristici faciale, particularităţi de conduită şi

trăsături unice care te vor ajuta să-i asociezi mai uşor chipul cu numele.

De exemplu: „Bill Monroe” are ochi nu tocmai inteligenţi şi o faţă placidă; ţi-l poţi imagina în chip de bancă în parc, cu *spetează*, pe care se aşază să se odihnească o băbuţă. Cu cât poţi face imaginea mentală să fie mai pitorească, mai „caraghioasă” şi mai animată, cu atât îţi va fi mai uşor să-ţi aminteşti numele persoanei.

În funcţie de rolul pe care vrei să-l adopte noul tău” prieten”, creează o persoană fictivă pe care, pasămite, ai cunoscut-o cândva, purtând acelaşi nume ca el, şi conferă acestei persoane inventate trăsăturile (ex. Generozitate, deschidere intelectuală) cu care va vrea să se identifice noul prieten sau la înălţimea cărora va vrea să se ridice.

Poţi, de asemenea, să invoci numele unor oameni reali, celebri, care poartă acelaşi nume cu ţinta ta sau unul asemănător, amintind ca în treacăt” fapte” obscure şi puţin cunoscute despre ei, după cum se potriveşte cu planul tău.

Inamicul tău intră în joc cu un plan. Vine înarmat cu dialoguri şi particularităţi de conduită exersate, cu o reputaţie atent confecţionată şi cu suficiente titluri, ranguri şi funcţii ca să îngroape un bivol. De asemenea, a studiat bine” regulile de etichetă” şi se simte apărat de bunele maniere şi de decenţa socială, suficient de apărat încât să fie nepoliticos.

El joacă potrivit regulilor, aşa că există doar o modalitate de a-l învinge:

Cunoaşte regulile mai bine decât el (ceea ce-ţi permite să vă lorifici” portiţele de scăpare” şi să-l prinzi în capcana” chichiţelor tehnice”)

Încalcă regulile!

Pronunţă-i greşit numele, intenţionat. Spune: „E un

nume străin, nu?”, cu suspiciune în glas. Mai târziu, dacă îndrăzneşte să te contrazică în privinţa unui fapt, aminteşte-le ascultătorilor că e străin întrebând: „O întrebare (un ton, o purtare) de felul acesta ar fi considerată adecvată în locul de unde vii?”

Şi mai bine: *ignoră-i* titlurile. Titlurile sunt o formă foarte eficientă de sclavie verbală.

Indiferent dacă aparţinem de o anumită religie sau nu, dacă am votat pentru regimul actual sau nu, tot se aşteaptă din partea noastră să ne apucăm să pupăm inele şi să pupăm în fund ori de câte ori cineva îmbracă o uniformă sau ne flutură sub nas un titlu impunător, oricât de arbitrar. I

O facem cu toţii. Cine dintre noi ar îndrăzni să-i spună papei” dom’ Ie”? Să-i spună” domnişoară” unei călugăriţe? Există un motiv al naibii de întemeiat pentru care preoţilor catolici li se spune” părinte”.

Cum ar fi să-l strigi pe numele mic pe preşedintele Statelor Unite? (Adu-ţi aminte, membrii Serviciilor Secrete pot ţinti mortal!) Crezi că a-i spune” dom’ Ie” poliţistului din patrula rutieră din Louisiana e o mutare inspirată pentru cariera ta?

În timpul infamului proces al Celor şapte din Chicago, activistul hippie Abbie Hoffman a perturbat constant derularea lucrărilor, spunându-i judecătorului pe numele mic şi adresându-i-se cu „domnule” în loc de „onorată instanţă”.

Nu confunda celebritatea cu puterea. A fi *celebru* înseamnă că numele tău se află pe buzele tuturor. A avea putere, pe dl altă parte, înseamnă a-i face pe oameni să-şi pună lacăt la gur; la simpla şoptire a numelui tău!*;*

Ca să obţii avantajul în orice dispută teologică cu un creştir (sau chiar şi cu un musulman), foloseşte pur şi

simplu pronumeli” ea” sau „el* când vorbeşti despre Dumnezeu. Nu contează de la ce a plecat controversa iniţială; celălalt o va uita pe data ca să-ţi atace „sacrilegiul”.

Hinduşii şi majoritatea celorlalţi orientali nici nu clipesc dacă vorbeşti despre” zei”, dar occidentalii monoteişti îşi vor ieş din sărite şi vor fi distraşi imediat de la disputa teologică iniţială!

Folosirea unor astfel de stratageme perturbatoare pentru în dezechilibra inamicul se mai numeşte şi” a-l obliga să iasă din cutie”. Cutia” constă în comportamentul social acceptat şi aşteptat în general, precum şi în comportamentele specifice aştepi tate din partea noastră în virtutea poziţiei pe care o ocupăm în ierarhie: statutul socioeconomic, funcţia; rangul şi uniforma sau sexul.

Pereţii cutiei sunt construiţi din nume şi titluri, acele plecămciuni şi tabuuri pe care suntem învăţaţi cu toţii’s le respectăm” (să ne temem de ele) încă de la naştere.

Societatea le foloseşte apoi ca să ne manipuleze începând din copilărie şi ne bagă în cutie, spunându-ne: „Poartă-te ca un mic domn…”, „Poartă-te ca o micuţă doamnă…”

Mai târziu ni se spune să „rămânem în banca noastră” (în cutie) şi să „nu uităm care ne e locul…”

De la manipulatorii amatori, până la maeştrii din mass-media, toţi ne spun întruna cum ar trebui să se scarpine un bărbat adevărat, cum ar trebui să şadă o doamnă adevărată. Şi suntem învăţaţi mereu să arătăm respectul cuvenit, plecându-ne genunchii în faţa celor care deţin puterea şi ajutând la lustruitul plăcii aurite de pe birou cu numele lor.

De la politicieni până la membrii organizaţiilor creştine, vrăjitorii cuvintelor ştiu că ne pot manevra

folosind termeni evocatori precum" Poartă-te ca un *bărbaţi*" şi „Un patriot *adevărat* n-ar şovăi!" ca să ne determine să-i urmăm oriunde.

Fireşte că putem folosi (şi folosim deja) aceleaşi stratageme eu alţii, folosind liber cuvinte, nume, titluri şi porecle, temute sau râvnite, pentru a-i determina pe alţii să ne facă voia:

„Ai de gând să suporţi una ca asta? Ce eşti, *bărbat* sau şoricel?"

„Crezi că aşa s-ar purta un *adevărat* bărbat (creştin, patriot)?"

„Ce *fel* de mamă eşti?!"

Puţini dintre noi au *cojones* suficient de mari ca să pună la îndoială statu-quo-ul* să „iasă din cutie".

Astfel, ori de câte ori un rebel sau un nemulţumit încalcă normele sociale punând sub semnul întrebării procedura şi protocolul, întrebând ce înseamnă a fi bărbat sau care este cu adevărat locul femeii, cei care se bizuie pe un astfel de lipici social nestatornic ca să le ţină laolaltă lumea cea fragilă sunt scoşi cu forţa din cutie.

Cantitatea de libertate din orice societate este direct proporţională cu numărul de băşini şi de înjurături pe care le auzi.

Cele trei tipuri de *„meşteşug"* în *Discursuri*, Machiavelli vorbeşte despre o calitate numită" astuţie", din cuvântul latinesc astutus, care înseamnă" abilitate" şi „viclenie". Astuţia este sinonimă cu tipul de măiestrie care înseamnă şiretenie şi îndemânare.

„Echilibrul este cheia: *echilibru în antrenament, echilibru în viaţă*".

Jhe Ninja Craft

Acestea fiind spuse, există trei definiţii pentru" meşteşug":

Meşteşugul, ca *vehicul*, ca o barcă, un lucru care te duce acolo unde vrei.

În India, sufixul – yana înseamnă" vehicul", de exemplu, Mahāyāna („vehicul măreţ sau mai mare", o ramură a budismului), în Japonia, sufixele – *michi* şi – *Do* au o întrebuinţare similară. Având sensul de „cale" şi totodată de „artă", la modul mistic, ele sugerează un vehicul care ne poate purta pe marea necazurilor, spre iluminare.

În ştiinţa neagră, *meşteşugul ca vehicul* este *strategia* de ansamblu pe care o adoptăm pentru a ajunge acolo unde vrem, pentru a realiza ceea ce ne propunem, fie poezie, fie jaf!

Meşteşugul ca abilitate şi ca artă atitudinile, abilităţile şi a<S

Ţiunile propriu-zise, concrete, pe care le folosim ca să ne în deplinim scopul, *M*

În ştiinţa neagră (controlul minţii), meşteşugul ca abilitate ca arjă corespunde *tacticilor*. §

Meşteşugul ca viclenie, şiretenie, înşelătorie şi folosirea inteligenţei înnăscute şi a informaţiilor dobândite".

În controlul minţii, această definiţie a „meşteşugului" se aplică la *tehnicile* specifice pe care le utilizăm (cf. Lung, 1997 a: T5). *I* Dezvoltându-şi şi folosindu-şi meşteşugul, adepţii ştiinţe: negre se asigură că strategiile, tacticile şi tehnicile lor corespunc cu cele trei definiţii ale măiestriei şi le îndeplinesc:

1". Vehicul" menit să te ducă unde vrei, adică o *strategie* cu prinzătoare, care ia în calcul toţi factorii pertinenţi; *i*

2". Abilităţile" şi „artele" adecvate sarcinii de îndeplinit, adicf *tactici* realiste; v

3. *Tehnici*” viclene”, menite să îndeplinească sarcina rapid ş

Eficient

Alegând meşteşugul ştiinţei negre adecvat unei situaţii, când ne construim propriul meşteşug individual de control al minţii; trebuie să fim siguri că meşteşugul nostru e suficient de versatil (adaptabil) pentru a satisface aceste trei criterii.

Meşteşugul carismei. Carisma este arta de a te vinde. Gândeşte-te la viaţa ta ca la o reclamă pentru tine însuţi. Puţini oameni au habar ce vând cu adevărat.

Experţii în vânzări spun, făcând cu ochiul: „Oamenii plătesc mai mult pentru sfârâială decât pentru friptură”.

„Carisma” *este* acea sfârâială. Înainte să poţi vinde un produs, trebuie să te vi, nzi pe tine însuţi.

„*Căci trebuie să-ţi spun prieteneşte, ia ureche*: *vinde când poţi, nu toate pieţele sunt pentru tine*”.

Shakespeare, *Cum vă place*.

De-a lungul secolelor, arta carismei a purtat multe nume. Vechii celţi o numeau *glamour*, o prezenţă atât de copleşitoare, atât de magică> încât ameţeşte mintea; de aici, termenul engle zesc modern *glamor*, ca sinonim pentru frumuseţe şi stil.

Francezii îi spun *je* ne să/s *quoi* (literal, „râu ştiu ce”), o aură atrăgătoare şi capacitatea de i face pe alţii să se simtă importanţi îşi binecuvântaţi pentru simplul fapt de a se afla în prezenţa ta. În idiş se numeşte *chutzpa*, încredere de sine şi îndrăzneală. Şi orice definiţie completă a carismei ar trebui să includă o doză de *panache*, o extravaganţă de stil şi de acţiune.

Când îi facem pe alţii să ne placă *şi* să le placă de ei înşişi fiindcă ne plac pe noi… *asta-i carismal* în primul rând, ne place ca oamenii să ne placă, aşa că merită să

investim ceva timp şi efort ca să-i *ajutăm* să ne agreeze.

În al doilea rând, ne plac oamenii care seamănă cu noi. ADN-ul nostru conţine o anumită cantitate de xenofobie, un mecanism logic de supravieţuire care ne face să privim cu suspiciune străinii. Tocmai de aceea, stratagemele precum oglindirea şi coordonarea, imitarea tiparelor de vorbire şi a particularităţilor de conduită ale ţintei noastre sunt atât de eficiente: contri –, buie la a-i asigura pe ceilalţi că suntem exact la fel ca ei. Lăsând-o deoparte pe Anna Nicole Smith, opusele *nu* se atrag. Studiile arată că tindem să ne întovărăşim şi să ne căsătorim cu oameni din aceeaşi rasă cu noi, din acelaşi grup etnic şi religios, din aceeaşi categorie socioeconomică şi cu acelaşi nivel general de educaţie. (Aşa că, dacă nu ai aceleaşi simpatii şi antipatii ca şi ţinta ta sau nu te învârţi în mod normal în aceleaşi cercuri sociale cu ea, adaugă *studiul* şi *şarlatania* pe lista disciplinelor tale de învăţământ la Institutul ştiinţei negre.)

(Ca să ştii şi tu: Nietzsche recomanda să-ţi alegi soţia pe baza aptitudinilor ei de conversaţie şi nu pe baza frumuseţii, deoarece, când îmbătrâniţi şi frumuseţea ei se ofileşte, tot aveţi despre ce discuta.)

În ăl treilea şi cel mai important rând, ne plac oamenii care ne simpatizează.

Invers, Oamenii te antipatizează fiindcă:

Cred că *tu* îi antipatizezi pe *ei*

Se simt intimidaţi de tine.

Sunteţi rivali, obiectul fiind aceeaşi femeie sau acelaşi loc de parcare.

Le-ai dat un motiv întemeiat să te urască, adică i-ai învins sau i-ai ciomăgit cândva, în trecut.

Cred că le-ai dat un motiv să te urască. (Vezi colegul dl muncă nemulţumit, psihotic şi cu idei delirante!) I

Urăsc pe toată lumea, iar tu faci parte inevitabil din „toate lumea”. 1

I

Şi atunci, ce poţi face ca să-i *determini* pe oameni să te placi mai mult? 1

Emană tărie şi încredere în’s/ne fără să domini.

Încrederea în sine şi puterea atrag şi ameţesc. Oferă-te să-l „împărţi” cu celălalt forţa şi încrederea în sine. Convinge-l că „împreună suntem mai puternici”. J

Fii” vulnerabil” fără a fi slab. Nimeni nu agreează smiorcăiţiil

(Echivalăm slăbiciunea cu *nevoia*, iar” nevoie” înseamnă că vrei ceva de la mine!) J

Fii abordabil.

Fă contact vizual, fără a fi nepoliticos. Contactul vizual ne; leagă de ceilalţi. Nu uita să zâmbeşti cu ochii.

Cere *ajutor*. Când ceri unui om să te ajute şi-i soliciţi părerea, asta arată că-l respecţi şi-l preţuieşti.

Fă oamenii să se *simtă* utili şi vor fi utili.]

Fă-/ să *aibă o părere bună despre ei înşişi* (iar acest lucru, (ai rândul lui, îi face să aibă o părere bună despre tine).

Vorbeşte pozitiv despre tine (fără lăudăroşenie) şi despre planurile tale (la care pot să participe şi ceilalţi *dacă* sunt desp tul de deştepţi).

Cel mai important, vorbeşte pozitiv despre *ei*, fără să pari condescendent.

Păstrează accentul asupra /or, chiar şi aţupci când îţi promovezi fără pic de ruşine propria persoană şi propriile scopuri. Fă-i cel puţin să creac/ci că vorbeşti în continuare despre ei.

Foloseşte coordonarea şi oglindirea, adică imitarea acţiunilor şi a tiparelor lor de vorbire (fără bătaie de joc),

ca să-ţi consolidezi rezonanţa cu ei.

Arta ambuscadei

Cuvântul *ambuscadă* provine din termenul francez *embushehier* („a sta în pădure"). Dar indiferent dacă stai ghemuit într-o junglă din sud-estul Asiei şi-l aştepţi pe gălbejit să apară furiş pe cărare sau eşti ocupat să împrăştii firimituri psihologice pe potecile mentale ale inamicului, ca să-l ademeneşti şi să-l prinzi în capcană, ambuscada are aceleaşi" reguli". Iar consecinţele faptului de a fi prins fie într-un loc de ambuscadă, fie în celălalt pot fi la fel de dezastruoase.

Cele *patru principii*. Realizarea unei ambuscade încununate de succes, fizică sau desfăşurată pe un câmp de luptă mental, necesită patru lucruri.

În primul rând, inteligenţă în sensul ei obişnuit şi informaţii adunate despre ţintă. (Vezi „Inteligenţa şi informaţiile", în capitolul 4.)

În al doilea rând, pregătire şi răbdare. Ambuscada trebuie pregătită în taină. Nu e atât de simplu pe cât pare, mai ales dacă planul tău implică ajutor din partea altora.

Pregăteşte-ţi bine ambuscada, cu mare atenţie la detalii. Lucrurile pe care le uiţi când îţi faci bagajul sunt de fiecare dată cele a căror lipsă o regreţi… dacă ai noroc… dacă supravieţuieşti.

Odată ce ai toate piesele pe tablă şi toţi jucătorii la locul lor, e nevoie de răbdare, fie răbdarea de a aştepta în mocirlă ghemuit, neclintit ca prada ta să se materializeze din ceaţa unei poteci din junglă, fie răbdarea ori tupeul de a continua să lucrezi nonşalant cot la cot cu colegii care nu bănuiesc că e pe cale să se abată năpasta asupra lor.

În al treilea rând, executarea ambuscadei trebuie să

fie iute şi nemiloasă. Cel pe care-l vizezi trebuie să fie la pământ, cu arbitrul numărând lângă el, înainte să apuce să-şi dea seama că se află în ring. Lovitura ta trebuie să fie grăitoare o singură lovitură, menită să-l scoată din luptă complet – spre binele tău.

Cel mai important, asigură-te că în urma ambuscadei tale nu rămân supravieţuitori, nimeni care să se poată regrupa şi să contraatace (sau să depună mărturiei), nimeni care să poată fugi" pe dealuri" ca să întreprindă o campanie" de gherilă" împotriva ta. * în sfârşit, evadarea şi evaziunea: nu e deloc distractiv dacă nu scapi basma curată.

În anumite cazuri rare, ai putea decide să laşi *un* duşman" în viaţă" ca să poată povesti" tribului" său întâmplarea îngrozitoare pe care a trăit-o (vezi *Theatre of Hell*, Lung şi Prowant, 2003) n.a.

O parte vitală a stadiului de pregătire a oricărei" operaţiuni de infiltrare" constă în a-ţi elabora celor *două*" strategii de ieşire"! observă că am spus" două".

Când o echipă sub acoperire pătrunde mai în profunzime teritoriului inamic, ea plasează în urmă capcane de tot felul, capi cane la care pot fi conduşi urmăritorii după încheierea misiunii în situaţia în care este necesară retragerea în grabă.

În ceea ce priveşte lupta mentală, amplasarea de capcan în care să cadă inamicul tău se cheamă" capitalizare", adică" bani în bancă", informaţii pe care le foloseşti doar la nevoie, i Introdu în conversaţia voastră una din următoarele întrebări de capitalizare simple:

Fă-i inamicului testul cu numărarea literelor C din partea dar nu-l corecta imediat când îţi spune că sunt şase.

Întreabă-l: „Câte laturi are o piramidă?" Când el răspunde" trei", depozitează greşeala pentru a o folosi

ulterior.

Întreabă-l care dintre statele SUA se află cel mai la sud. Când îţi răspunde” Florida”, lasă lucrurile aşa. Mai târziu, la nevoie, fă-l de ruşine arătându-i că răspunsul corect este Hawaii.

Determină-ţi inamicul să se declare absolut convins de o anumită idee, iar când este posibil, încurajează-l să dezvolte ideea, lucru prin care nu face decât să-şi sape şi mai adânc groapa!

Ţine minte, nu-i arăta pe loc că greşeşte. Doar mai târziu „când argumentează vehement pe o altă chestiune, întreabă-l dacă e sută la sută sigur de ceea ce vrea să demonstreze. Fireşte, va spune că da.

Şi atunci joacă-ţi asul, informaţia pe care ai depozitat-o.

Iar când el rămâne uluit şi, în sfârşit, nu-şi mai găseşte cuvintele, clatină din cal cu tristeţe: „ia spune, Bob, dacă ai fost sută la sută sigur de acel lucru, şi totuşi, te-ai înşelat atât de flagrant în privinţa unei chestiuni atât de simple, de unde putem şti că de data asta chiar ştii ce naiba spui?”

În funcţie de domeniul în care Bob se pretinde expert, poţi găsi nenumărate fapte diverse neînsemnate ca să-i pui piedică.

Nimic nu-ţi aduce o satisfacţie mai mare ca învingerea unui adversar în propriul său joc.

În filmul *Ronin* (1998), Robert. De Niro interpretează rolul unui agent CIA lăsat pe tuşă, care se concentrează la a-şi pregăti o ceaşcă de cafea, în timp ce rivalul său, cu mai puţină experienţă, dar tare-n gură, încearcă să: i convingă pe ceilalţi agenţi ştiunaţi în cameră că el şi nu. De Niro ar trebui să conducă ambuscada pentru care se pregătesc.

De Niro îşi aşază ca din întâmplare ceaşca de cafea pe marginea mesei, după care, brusc, se întoarce ca să se confrunte cu lăudărosul. Luat prin surprindere de schimbarea bruscă a purtării lui. De Niro şi de atacul verbal al acestuia, lăudărosul face repede câţiva paşi înapoi… şi se loveşte de masă, vărsându-şi pe picior cafeaua fierbinte.

Într-o clipită, De Niro e nas în nas cu el". *Aşa* se pregăteşte o ambuscadă", îi explică el calm.

Uneori, când eşti prins chiar tu într-o ambuscadă verbală sau îţi dai seama că roata unei conversaţii sau a unei negocieri s-a întors, e cazul să contraataci cu ferocitate de două ori mai mare, încercând să-ţi descurajezi atacatorul (atacatorii).

Alteori e cazul să fugi de să-ţi sfârâie călcâiele… ăă, să te *retragi strategic*.

Când eşti prins într-o ambuscadă verbala

Nu intra în defensivă. Nu spune lucruri de genul" Ce-am făcut *eu*!" De ce te iei de *mine*!"

Menţine atenţia concentrată asupra celuilalt Spune lucruri cum ar fi: „ia spune, ce te supără de fapt? Credeam că am convenit să ne concentrăm asupra *ta* şi a *problemelor tale*

Acum, el e în defensivă; încearcă să păstreze controlul asupra ambuscadei pe care a creat-o şi, în acelaşi timp, gândurile îi aleargă nebune şi-şi pune întrebări precum: „Când am convenit aşa ceva?" şi „O, Doamne! La ce *probleme* se referă?"

„Portiţele" sunt strategia ta de ieşire în caz de urgenţă, cuvinte şi acţiuni pe care le poţi folosi când eşti" prins în capcana" unei conversaţii, când te-ai pus într-o

postură incomodă sau când eşti pur şi simplu plictisit de moarte de tâmpeniile debitate de celălalt, care nu sunt nici pe departe la fel de distractive şi de pline de imaginaţie ca înfloriturile ta/e verbale hipnotizante!

Ieşi din scenă *imediat* după ce:

Arăţi cu degetul în chip de pistol, plescăi tare din limbă de două ori şi faci cu ochiul: „Speram să spui asta”.

Spui: „Sună logic… de data asta”.

Dai din cap şi spui” Nu” *

Ridici din umeri: „În sud, lucrurile stau altfel”.

Spui: „Dacă mi s-ar fi întâmplat mie ceea ce am auzit că ţi s-a întâmplat ţie, probabil că m-aş simţi la fel”.

Spui: „Văd că nu prea citeşti Biblia”. Clatini din cap şi ţâţâi dezaprobator.

Spui: „După câte văd, cineva nu l-a prea citit pe Nietzsche (sau Machiavelli sau Sun Tzu)!” însoţeşte-ţi cuvintele cu un chicotit de uimire condescendentă.

Spui: „Aş putea să-ţi spun… dar după aia ar trebui să te omor”. Rosteşte prima jumătate a replicii cu un zâmbet larg, care dispare brusc şi ameninţător – când rosteşti şuierat a doua jumătate.

Spui: „Ben Franklin spunea: «Trei oameni pot păstra un secret dacă *doi sunt morţi*»”. Apleacă-te ameninţător şi fă cu ochiul când şopteşti ultima parte a frazei. Subliniază” doi sunt morţi” ca şi cum ai şti unde sunt îngropate cadavrele!

*„Cel care e prudent şi-şi aşteaptă duşman*ul, *care nu e la fel de prudent, acela va cunoaşte victoria* *

Sun Tzu, *Arta războiului*

Exemplul perfect de ambuscadă reuşită în literatură. Se găseşte în povestirea *Butoiul de Amontillado* (1846), de Edgar Allan Poe, în care” eroul” îndeplineşte toate cele patru criterii:

În primul rând, *adună informaţii* despre duşmanul pe care-l urăşte şi care nu bănuieşte că a fost luat în vizor. Eroul nostru află că inamicul său se consideră mare cunoscător al vinurilor fine.

În al doilea rând, *pregăteşte dinainte locul ambuscadei*, punând în capcană momeala perfectă: a fost descoperit un butoi întreg cu vinul cel rar la care râvneşte inamicuf. Singura problemă e că butoiul se află în nişte catacombe dintr-o zonă izolată.

Apoi îşi ademeneşte *cu răbdare* prada, care încă nu bănuieşte nimic, tot mai departe, *la propriu*, spre pierzanie.

În sfârşit, când soseşte momentul să închidă capcana duşmanul e complet captivat, distras de lăcomie şi poftă – e/oul nostru atacă şi-şi execută ambuscada *rapid şi cu siguranţă*.

Cu duşmanul prins în capcană fără nicio speranţă de scăpare, eroul începe să-i pecetluiască metodic soarta… îngropându-L într-un zid!

Şi, cel mai important, eroul nostru iese din ambuscada izbutită nevătămat… şi neconefamnat.

(Ca să ştii şi tu: povestirea lui Poe ne oferă, de asemenea, cele două reguli ale răzbunării: în primul rând, duşmanul trebuie să ştie că *tu* eşti cel care i-a pricinuit pieirea. În al doilea rând, trebuie să scapi basma curată!)

Meşteşugul confuziei. Meşteşugul confuziei depinde de capacitatea noastră de a ne împiedica inamicul să obţină informaţii corecte. Asta înseamnă că trebuie să ne *mascăm* intenţia de a-i face rău şi, totodată, să-i furnizăm dezinformare din belşug.

„Dacă *mergi noaptea pe drum şi întâlneşti un om de care nu eşti sigur*, *vorbeşte-i repede*. *Apropiindu-te* de el\ *vorbeşte în aşa fel încât să nu te poată înţelege cu*

adevărat Făcând asta, ar trebui să poţi afla cine este. Omul cu intenţii rele va fi cu siguranţă descumpănit de această *abordare şi-şi va pierde curajul* Munenori – în Sato, *The Sword and the Mind*

Sun Tzu: „Orice război se bazează pe înşelătorie”, înşelătorie = mascare şi dezinformare.

Mascarea şi dezinformarea creează confuzie, care duce la îndoială, iar îndoiala, la înfrângere.

Mascarea intenţiei de a-i face rău inamicului se află pe primul plan.

„Cea *mai însemnată unealtă de lucru a escrocului este capacitatea de a-şi camufla identitatea şi adevăratele intenţii*”.

Whitlock, *Chuck Whitlock’s Scam School*

Ne aflăm în avantaj când duşmanul nu ne vede apropiindu-ne sau, şi mai bine, când ne ia drept confidenţi… până-n clipita când aplicăm lovitura revelatoare.

Natura pedepseşte ceea ce este previzibil.

Dacă urmăreşti o scamatorie de destule ori, mai devreme sau mai târziu îţi dai seama cum se face. În mod similar, e mai greu să loveşti o ţintă mobilă. Tocmai de aceea, boxerii se antrenează să fie mereu în mişcare. A-ţi masca intenţia şi planurile înseamnă să-ţi vezi de treabă ca şi cum nu se întâmplă nimic, înainte de a ataca, iar după, ca şi cum nu s-ar fi întâmplat nimic.

Când plănuieşti o operaţiune, nu atrage atenţia asupra ta modificându-ţi subit rutina, ci începe să introduci mici variaţii în rutina şi obiceiurile tale treptat, cu mult timp înainte. Cu cât începi mai devreme în raport cu data vizată, cu atât mai bine.

Pe de altă parte, eforturile deliberate de a te purta ciudat, ieşindu-ţi din mtina obişnuită constituie uneori o

modalitate bună de a-l distrage pe inamic de la adevăratul tău obiectiv. Aceasta e o stratagemă deosebit de bună pentru a distrage atenţia de la activităţile unui tovarăş de conspiraţie. Whitlock (1997) spunea: „Până când ajungem cu toţii să avem percepţie extrasenzorială, nu vom putea spune niciodată cu certitudine care sunt intenţiile oamenilor din viaţa noastră" (pagina 203).

Dezinformarea ne sabotează mecanismele luării deciziilor. Luăm hotărâri (sau cel puţin ar trebui!) pe baza tuturor informaţiilor disponibile: Însă dacă procedurile de adunare a informaţiilor (ex. Percepţii personale, agenţi) sunt deficitare sau dacă cineva ne furnizează *intenţionat* informaţii false, deciziile noastre pot duce doar la dezastru.

În actuala" epocă a informaţiei" e tot mai greu să-ţi împiedici inamicul să ajungă la informaţii, aşa că alternativă cea mai bună constă în a-l dezinforma din belşug.

Astfel, ne pregătim pentru luptă şi, simultan, împiedicăm pregătirea duşmanului. Ca să-l citez din nou pe Sun Tzu: „Demult, războinicii ştiau să se facă invulnerabili şi, totodată, să anticipeze cu răbdare clipa de vulnerabilitate a inamicului".

Realizăm acest lucru furnizându-i celuilalt informaţii contrafăcute şi fapte deformate, fie direct, căci încă mai are încredere în noi, fie printr-o terţă parte în care se încrede, fie plantând informaţii cu descoperirea cărora să se laude.

Ţelul dezinformării constă în a-l determina pe inamic să apară la o luptă cu pistolul înarmat doar cu un cuţit. Stratagema clasică: rivalul tău de la serviciu apare la petrecerea cu ţinută obligatorie de ziua şefului îmbrăcat într-o togă, fiindcă a primit cumva informaţia falsă că e un

bal mascat!

Între alte stratageme cu rolul de a semăna confuzie în mintea duşmanului se numără actele ratate intenţionate, cuvintele şi expresiile” hipnotice” şi laudele false, precum şi inducerea impresiei că suntem de acord cu el, când, de fapt, nu suntem.

Actele ratate îţi nedumeresc duşmanul cu exprimări debitate rapid, care întrerup garantat orice diatribă:

„Cace chestie mă întrebi?” („De ce mă întrebi?”)

„Zău că n-am lăbar!” („Zău că n-am habar!”)

„Mă suflaţi?” („Mă scuzaţi?”)

Spui” nu” şi-n acelaşi timp dai din cap că „da”.

Cuvintele şi expresiile hipnotizatoare ne creează confuzie pentru că-i oferă creierului imagini contradictorii pe care să le proceseze. După cum sugerează denumirea, ele ne determină să ne pierdem concentrarea şi ne hipnotizează”.

Din fericire, au acelaşi efect şi asupra inamicului. Deturnând cursul gândirii duşmanului, atingi două obiective:

În primul rând, îşi pierde şirul gândurilor şi al vorbirii, ceea ce-ţi oferă o fisură în care să intervii în vederea propriilor scopuri.

În al doilea rând, ceilalţi îi vor interpreta ezitarea drept pierdere a concentrării şi indecizie. Şi îi vor pune la îndoială abilitatea.

Când auzim un cuvânt abstract, precum *gândeşte-te*, *presupune*, prefă-te, *imaginează-ţi* sau crede, mai ales la începutul unei propoziţii, accesăm o altă parte a conştiinţei noastre decât în situaţiile în care propoziţia începe cu un cuvânt concret, precum *piatră* sau ca/ne.

Aşadar, începe-ţi propoziţiile cu comenzi hipnotice scurte, dar eficiente, menite să activeze emisfera dreaptă,

vă acreierului inamicului, îndepărtându-i astfel gândurile de emisfera stângă, logică şi mai concretă.

Stabileşte contactul vizual şi, când este posibil, atinge-ţi subiectul cu mâna când rosteşti o propoziţie ce începe cu o sugestie fermă:

Imaginează-ţi asta…

Jnchipuie-ţi asta…”

„*Presupune* că…”

„*Gândeşte-te* la *imaginea* asta…”

„Crede ce-ţi spun*…” /

Crede este, de departe/ce! mai bun exemplu de cuvânt hipi notic. În definitiv, emisfera dreaptă a creierului este cea în care stocăm toate năzdrăvăniile în care” credem”. Faptele concrete? tind să ajungă în emisfera stângă.

În acelaşi timp, e util să subminezi credinţa inamicului în puterea cuvântului cred/e. Provoacă-l, cu un aer de neîncredere pe faţă:

Crezi că ceea ce ai spus adineauri e o credinţă adevărată sau o credinţă falsă?

Va protesta imediat:

E o credinţă *adevărată*!

RDeci recunoşti că e *doar* o *credinţă*.

Observă evidenta confuzie de pe chipul lui… şi atacă!

O altă provocare: „Cine dintre cei de faţă crede cu adevărat în credinţe pe care, în mod evident, nu se poate convinge să le creadă cu adevărat?”

Apropo, nu fi niciodată atât de nesăbuit încât să crezi că vreun argument ştiinţific poate să „bată” un argument bazat pe credinţe.

Ştiinţa, care, prin definiţie, trebuie să se bazeze pe chestiuni sâcâitoare precum logica şi dovezile, ajunge foarte repede la frustrare şi oboseală când se confruntă cu

credinţa, care îşi culege la propriu” faptele concrete” din nimic!

Laudele false îţi permit să-ţi nedumereşti inamicul transmiţând mesaje sclipitoare de laudă şi încurajare… condiţionate.

Spui: „Precis mergi la sajă. NU arăţi nici pe departe la fel de masiv ca înainte”. El aude: „*Oricât sport ai face*, tot *un ticălos grăsan rămâi1*”.

Spui: „E o rochie nouă? Admir femeile care nu se tem să dea cu tifla convenţiilor!” Ea aude: „*E ceva în neregulă cu felul în care eşti îmbrăcată*!”

Spui: „Cui îi pasă ce cred alţii, nu?” El intră în panică: „Ce *cred alţii*?!”

Spui: „Admir rebelii. Aş vrea să am îndrăzneala ta!” El aude: „*Ai să fii concediat imediat ce te vede şeful*!”

Indiciile false, dresul glasului, gesturile bătătoare la ochi qj mâinile şi alte indicii fizice eronate pot fi” plantate dinainte” în mintea inamicului, pentru a le folosi într-un moment strategic.

Un bun jucător de pocher are, printre altele, capacitatea de a descifra indiciile celorlalţi jucători foiala pe scaun, scărpinatul nasului sau al urechii care-i avertizează pe toţi cei de la masă că ai din nou o mână bună.

Ah, dar de fiecare dată când capeţi o mână relativ bună, le oferi celorlalţi jucători un indiciu *bătător la ochi* unul *fals*.

Apoi, când Norocul trece de partea ta şi-ţi dă, în sfârşit, chinta aceea regală, iar indiciul pe care i-ai învăţat pe ceilalţi să-l aştepte din partea ta nu se face văzut, ei mizează cu vârf şi îndesat. Iar tu câştigi cu vârf şi îndesat.

Iarăşi, fii de acord fără a fi de acord: oricât de mult te contrazice celălalt, continuă să dai din cap şi să spui: „Deci

eşti de acord cu mine" şi „Văd că înţelegi ce spun".

Mai multe pe această temă ulterior, la secţiunea" Arta nugocierii".

*„Zarva şi confuzia par să hotărască sorţii bătăliei, dar tot regulile fixe sunt cele care învin*g Li Quan, 818 906

Arta seducţiei

„Când te sărută un ticălos, numără-ţi dinţii".

Proverb ebraic

Indiferent dacă încerci să te strecori în aşternutul unei tipe sau să-ţi croieşti drum în portofelul unui tip, dacă-ţi cauţi iubirea vieţii sau doar urmăreşti să pui mâna pe economiile de-o viaţă ale cuiva, tacticile şi tehnicile seducţiei sunt aceleaşi…

În cel mai bun caz, cuvântul *seducţie* evocă imaginea unui suav Don Juan renascentist, înconjurat de o turmă de fetişcane care chicotesc la fiecare atingere a lui. În cazul cel mai rău, cuvântul seducţie evocă imaginea unui proxenet din anii '70 cu dinţii îmbrăcaţi în aur de 24 de cărate, înveşmântat în catifea, care-şi dă toată silinţa să farmece o copilă cu ochi mari de la ţară, proaspăt fugită de acasă în căutarea unei vieţi mai bune.

Dar de cele mai multe ori, seducţia înseamnă pur şi simplu să determini pe cineva să stea locului suficient de mult ca tu să-ţi rosteşti cel mai bun discurs de vânzare, indiferent dacă ceea ce oferi e o bucată din podul Brooklyn sau o foarte aprinsă… pasiune.

Nu fi intimidat. Nu crezi că ai ce-ţi trebuie ca să fii seducător? (He-he-he!) Citeşte mai departe… îţi completăm noi zestrea!

În ultimă instanţă, arta seducţiei se reduce la arta vorbirii. Dacă mai adaugi câteva manevre fine de

„intimidare” şi câteva fapte puţin cunoscute despre Mama Natură, s-ar putea foarte bine să fii pe cale să-ţi cumperi primul Cadillac mov sau cel puţin să-ţi îmbraci în aur primul dinte!

Seducţia este pur şi simplu *carisma* învăluită în caşmir.

Bărbaţi: nu fiţi intimidaţi pentru simplul motiv că nu sunteţi Sir Lancelot. *Relaxaţi-vă*, femeile sunt de trei ori mai numeroase decât bărbaţii. Sunt şanse mari să „marcaţi” mai devreme sau mai târziu.

Desigur, dacă-ţi faci puţin timp să asimilezi informaţiile următoare, s-ar putea să-ţi sporeşti şansele.

Voi, femeile, pe de altă parte, ajunge să aveţi răbdare şi să *păreţi* disponibile: – bărbaţii vor veni la voi. Nu uitaţi un lucru: căţeii lui Pavlov!

Interpretarea subtextului. Dacă ai ajuns până aici cu studierea ştiinţei negre (controlul minţii), fără îndoială că ai devenit ceva mai priceput la „descifrarea” oamenilor, la sesizarea ticurilor nervoase şi a indiciilor trădătoare, la corelarea limbajului tău corporal cu al lor, la oglindirea tiparelor lor de vorbire şi la folosirea tipului în care se încadrează privitori, ascultători sau tactili în avantajul tău.

Aceste elemente de observaţie din ştiinţa neagră sunt valabile şi pentru femei, şi pentru bărbaţi. Aşadar, putem descifra în aceeaşi manieră bărbaţi şi femei, între ei existând doar variaţii minore.

Totuşi, când e vorba de arta seducţiei, trebuie să devii maestru în perceperea semnalelor subtile emise de femeie nuanţele mişcărilor şi ale trăirilor ei afective:

Altfel spus, trebuie să înveţi să „descifrezi subtextuj”.

Pentru asta, va trebui să te uiţi şi în alte părţi, nu doar la pieptul ei! Acordă-ţi timp s-o priveşti *cu adevărat*. În definitiv, ar putea fi femeia cu care-ţi vei petrece restul

vieţii… sau cel puţin următoarele nouăzeci de minute la cel mai apropiat motel.

Nu lua faptul că ea îţi arată interes drept confirmare că *eşti* interesant. S-ar putea doar să ai un Rest de mâncare între dinţi.

De asemenea, nu face pe cocoşul (glumă neintenţionată). De multe ori, bărbatul crede că e maestrul păpuşar, dar descoperă că e de fapt marioneta.

Când auzim cuvântul" seducţie", în general, ne gândim la bărbaţi care" seduc" femei. Măgari misogini!"

La drept vorbind, femeile deţin controlul în multe scenarii de seducţie… atâta doar că supt mai subtile când seduc. (Bărbaţii, pe de altă parte, se trădează de obicei salivând prea abundent, Iarăşi Pavlov!)

Spre exemplu, studiile confirmă ceea ce au bănuit bărbaţii de când e lumea: femeile nu emit semnale clare de respingere. De fapt, femeile emit deseori semnale" încurajatoare", explicit sexuale, chiar şi atunci când, de fapt, bărbatul le interesează prea puţin. Aceste semnale pot fi stratageme conştiente sau comportamente inconştiente, dar în ambele cazuri sunt menite să-i determine pe bărbaţi să dezvăluie mai multe despre ei înşişi. Spre exemplu, femeile folosesc mijloace precum încuviinţarea cu capul ca să încurajeze conversaţia şi s-o direcţioneze (cf. *Psychology Today*, octombrie 2001: 26).

De asemenea, femeia te loveşte cu fluturarea genelor, cu un zâmbet fugar pe care nu eşti sigur că l-ai văzut cu adevărat şi cu alte manevre subtile pe care habar n-ai cum să le" citeşti".

Nu intra în panică! Toate astea sunt pur şi simplu" condiţionare operantă" (vezi şcoa La lui Skinner, în capitolul 4).

Altfel spus, totul e doar feedback: tu faci o glumă, ea

râde. Încurajat, o ţii întruna cu glume şi bancuri, până când ea ajunge la convingerea că eşti un idiot patentat!

Dar nu, e un lucru complet neaşteptat, deoarece e firesc ca bărbaţii să facă mai mult zgomot în prezenţa femeilor. Iar femeile fac mai puţin zgomot în prezenţa bărbaţilor.

E o chestie darwinistă. Acelaşi comportament poate fi întâlnit pretutindeni în natură: masculii de la păsări şi până la primate – se etalează prin cântece chemări şi urlete, dansuri de împerechere rituale, luarea atitudinii în faţa altor masculi şi învingerea acestora, toate având menirea să atragă atenţia femelei.

Întrucât bărbaţii trebuie să facă eforturi mai mari, această secţiune este scrisă dintr-o perspectivă categoric masculină. Totuşi, şi femeile pot învăţa multe din ea… fie şi simplele modalităţi de a-i determina pe bărbaţi să facă eforturi şi mai mari! (n.a.).

Femelele, în general, tind să-şi îngrijească penajul saujj blana şi se prefac că nu bagă de seamă etalările masculului, Sun & cunoscut?

Sigur că vrei ca ea să te observe, dar vrei să-ţi vadă doar *ca A* litătile. Zicala" Ai o singură ocazie de a face prima impresie" rămâne valabilă şi azi. Iniţierea unei conversaţii cu posibilă mamă; a copilului tău nu e un lucru atât de înspăimântător pe cât te-ai gândi iniţial. Cu condiţia ca mai întâi să *gândeşti* cu adevărat.

Care e cel mai rău lucru ce se poate întâmpla? De acord: respingere totală, umilire în public şi o emasculare afectivă atât de drastică, încât îţi lasă o cicatrice pe toată viaţa. Cine dintre noi n-a trecut prin aşa ceva?

Spargerea cu succes a gheţii depinde de *acţiunile* şi de *atitudinea* ta.

La capitolul acţiune:

Stabileşte confactul vizual, dar nu te holba. Când (dacă) ea spune ceva măgulitor despre tine, zâmbeşte şi priveşte într-o parte sau în jos, ca şi cum complimentul ei te-ar face să te ruşinezi. (Asta arată că eşti" modest" şi „timid" exact atât cât să fii adorabil.)

Evita replicile introductive grosolane. Cel mai sigur: spune doar" Bună!". Dacă faci eforturi prea mari s-o impresionezi împrumutând replici de la comedieni de succes sau să îmitându-le, e aproape imposibil să-i câştigi respectul. Nu-i invada spaţiul intim. Lasă-i o distanţă de cel puţin un metru, cu excepţia situaţiei în care vă aflaţi într-un loc aglomerat, în care e inevitabil să vă apropiaţi foarte mult, sau dacă stai lângă ea la bar. Cere întotdeauna voie să te aşezi lângă ea, chiar şi pe un scaun de bar sau într-un cinematograf aglomerat (Ca să ştii şi tu: fă în aşa fel încât primul cuvânt pe care ţi-l spune să fie" da". Acceptul *xhe* a te aşeza lângă ea labar pregăteşte terenul pentru toate celelalte da-uri pe care le vei obţine de la ea. Ca atare, nu întreba: „E ocupat locul acesta?", fiindcă va răspunde" Nu"; foloseşte în schimb o formulare gen: „Locul acesta e liber, nu-i aşa?", la care ea va răspunde" Da, e liber".)

N-o *atinge… prea curând*. Cu excepţia situaţiei în care e inevitabil să vi se atingă umerii, braţele etc., dacă-ţi permite timpul, las-o să te atingă ea mai întâi. Dacă ia iniţiativa să te atingă (ex. Când râde la o glumă de-a ta), e un semn bun… dar nu un semn *sigur*. (Singurul semn sigur este cartonaşul cu „Nu deranjaţi" pe care-l pui pe uşa camerei de motel!) Prezintă-te, dar întinde-i mâna doar *după ce se prezintă şi* ea. (Indiciu: e mai interesată de tine dacă-ţi spune şi prenumele, şi numele de familie când se

prezintă.)

Fii conştient de mersul-umbră şi de limbajul-umbră ale ei, precum şi de semnalele pe care le transmiţi tu, conştient şi inconştient.

La capitolul atitudine:

Nu aborda subiecte prea personale> prea *devreme*. Alege un subiect neutru, neameninţător, de exemplu, cât de bună e muzica. (Ca să ştii şi tu: trei motive întemeiate să-ţi dai toată silinţa ca să te împrieteneşti cu muzicienii care cântă în baruri. Unu: cunoaşterea formaţiei constituie un mod excelent de a începe conversaţia cu puicuţele din bar. Doi: puicuţelor le plac muzicienii. Chitara le înfierbântă şi, cum nu poate pune mâna pe chitarist, îţi vor cânta ţie în strună, în scurt timp. În sfârşit, formaţia ar putea să ajungă celebră într-o bună zi şi cui nu i-ar prinde bine să-l aibă drept amic pe Bruce Springsteen şi toate puicuţele pe care le cunoaşte e/?) Sau ai putea să urmezi sfatul lui John Cougar pentru a avea succes la fete: „Lasă naibii toate tâmpeniile alea de macho şi învaţă să cânţi la chitară!”

Arată vulnerabilitate cerându-i ajutorul. Întreab-o cât e ceasul sau dacă ştie numele barmanului. Dacă eşti în supermarket, întreab-o care produs din cele două pe care le ai în mână e „mai sănătos”.

Mulţumeşte-i pentru ajutor şi destăinuie-i că ştii că ar trebui să te hrăneşti sănătos, dar uneori nu te poţi lupta cu pofta de dulciuri. Sunt şanse să ştie din experienţă la ce te referi.

Într-un magazin de îmbrăcăminte sau bijuterii, vizibil rătăcit şi confuz, întreab-o” care din astea două” crede că i-ar plăcea dragii tale bunici. (Vorbitul despre mama ta te

face să pari” băieţelul mamei”. Vorbitul despre” bunicuţa” ta cea sfântă te face să pari afectuos.)

Nu te zgârci cu mulţumirile pentru ajutor. Studiile arată că există o probabilitate mai mare ca oamenii să fie de acord să ne facă” servicii” suplimentare după ce ne-au făcut deja unul.)

Atinge-i punctul E. Nici să nu-ţi treacă prin mintel N-ai, să reuşeşti niciodată să te apropii suficient ca măcar să-i adulmeci punctul G dacă nu înveţi mai întâi să-i atingi punctul E”. E” vine de la „emoţii”. J

„Experţii în escrocherie ştiu cum să refaţioneze cu ţinta! *or în pian individual*. *Sunt foarte buni la a intui slăbiciunile* îi *şi nesiguranţele ţintei*. *;

Whitlock, 1997: 20

Adu-ţi aminte că 90% din toate deciziile luate de oameni au la bază afectivitatea. Aşadar, hotărârea ei de a-ţi asculta în continuare tâmpeniile sau de a te duce la ea acasă, să vă daţi-i huţa în pat, va fi lyată pe baza reacţiei emoţionale pe care o are faţă de tine.

Reacţiile se nasc din acţiuni. Iar reacţiile ei emoţionale deciziile emoţionale – se vor naşte din acţiunile tale… aşa că, la bine şi la rău, tu eşti cel care conduce operaţiunile.

Iar dacă vrei să conduci în continuare operaţiunile, ai face bine să înveţi să te ocupi de emoţiile, ei. Asta înseamnă să adaugi în vocabularul tău de seducţie două cuvinte: *empatie* şi *validare*.

Empatia spune” Te *simt*” (opusul lui” Vreau să te pipăi”!). Asta presupune să exprimi aceleaşi tipuri de gânduri şi sentimente ca ea.

Spre exemplu, îi înţelegi sentimentul de ezitare legat de conversaţia cu un străin. La fel ca ea, ai şovăit şi tu să vii într-un bar (etc.) ca să cunoşti oameni.

Oglindeşte-i neliniştea”. E în regulă să fii agitată, şi eu sunt la fel”. Şi: „Nici eu nu mă simt în largul meu în baruri. Ai vrea să mergem să bem o cafea sau…”

Tocmai a avut parte. De o despărţire urâtă… Ai trecut şi tu prin asta. Ştii foarte bine ce simte.

Empatia înseamnă oglindire afectivă. Aşa cum *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) te-a învăţat să „oglindeşti” fizic o persoană pentru a intra mai uşor în rezonanţă cu ea, empatia te pune pe aceeaşi lungime de undă afectivă cu femeia.

Nu te rezuma la a empatiza cu ceea ce simte; mulţumeşte-i că te-a făcut să te simţi în largul tău, aşa încât să-ţi exprimi la rândul tău sentimentele.

Ai sesizat deja cuvântul-cheie” sentimente”?

(Ca să ştii şi tu: nu te rezuma la a-i spune că empatizezi, ci arată-i că ai aceleaşi sentimente ca şi ea faţă de viaţă în general şi faţă de apusuri de soare, căţeluşi, mamă şi plăcinta cu mere în special, arătându-i la propriu o fotografie a regretatei tale *bunici*, în braţe cu căţelul pe care l-ai pierdut, stând cel mai bine, în scaunul cu rotile – pe fundalul unui minunat apus de soare.)

De fapt, o fotografie a adorabilului tău căţel rătăcit căţelul pe care ţi l-a dăruit bunica chiar înainte să moară – e o modalitate excelentă de a deschide o conversaţie cu o femeie, indiferent de loc.

Validarea înseamnă s-o faci să creadă că crezi cu adevărat în ceea ce afirmă ea că crede cu adevărat.

Validarea cuprinde două părţi. Mai întâi validezi *persoana care este* ea. Asta înseamnă să-i recunoşti *întreaga persoană*. (Nu ţi-am spus să nu i te mai uiţi în decolteu?)

Trebuie ca ea să se simtă înţeleasă. (Iarăşi vorbim despre” a simţi”.)

Trebuie să se simtă în siguranţă şi suficient de relaxată ca să se exprime autentic în preajma ta. Asta înseamnă că n-ai voie să judeci.

Las-o să spună ce are de spus indiferent de subiect, indiferent cât de puţin articulată e părerea ei – şi apoi fă tot posibilul să găseşti ceva adevărat (validitate) în perspectiva ei… oricât de mult ar trebui să cauţi!

Laudă-i sincer părerile şi realizările, oricât de neînsemnate. Dar nu te lăsa *prins* cu „sinceritatea" (condescendenţa), în al doilea rând, trebuie să validezi *persoana care vrea să fie*. Asta înseamnă să-i dai voie să raţionalizeze obiectivele şi rolurile pe care Le-a ales pentru ea însăşi şi pentru tine.

În esenţă, validarea înseamnă să-l *oferi un pretext pentru a-şi pune în aplicare fanteziile*.

Obiectivele. Gândeşte-te la obiectivele ei ca la intriga principală a filmului al cărui scenariu îi compune în minte. Rolurile sunt apoi interpretate de actorii din filmtu şi cu ea.

Tema principală a filmului e deja întipărită în mintea ei: ceeal ce caută e o poveste de dragoste care să merite Premiul Oscar J pe când tu ai fi mulţumit (de mai multe ori la rând, de preferinţă!)! cu un film din categoria XXX.

Altfel spus, ea se vede în rolul eroinei unui lungmetraj epic/f dar s-ar putea să se mulţumească şi cu o apariţie trecătoare dintr-unj scurt (!) metraj. 5

Asta e cea mai veche dilemă a femeii: „prinţul călare pe calalb" sau pur şi simplu" călare"!

Obiectivele ei pot fi o combinaţie complexă de curiozitate firească, flirt cu decadenţa şi pericolul şi provocare (ex. Seduce* rea unei virgine, ademenirea unui bărbat însurat).

O motivează sentimente deopotrivă conştiente şi

subconj ştiente, aflate undeva între imboldul înnăscut de a-şi face cuibul şi pofta animalică la fel de firească. Simplu spus, e sfâşiată între a-şi găsi rostul şi a-şi face de cap!

Obiectivul tău? Să „marchezi”. Dar, pe de altă parte, s-ar putea să ai noroc şi să găseşti pe cineva dispus să te tolereze şi mai încolo de marţea viitoare. Aşa că, reformulate, obiectivele tale reale sunt:

Să afli ce vrea ea.

Să afli *cu ce* s-ar *mulţumi*.

Află care-i sunt obiectivele şi ajut-o să le atingă.

Sigur că cineva expert în ştiinţa neagră (controlul minţii) va putea s-o facă să devină conştientă de „obiective” pe care nu ştia că le urmăreşte!

Rolurile. O melodie de mare succes a lui Bonnie Tyler din anii ’80 spunea la refren: „Aştept un erou!” Dacă toate femeile ar aştepta un erou, viaţa ar fi mult mai simplă, cel puţin pentru mine.

Dar până reuşim să perfecţionăm treaba cu donarea, presupune că fiecare femeie e unică. Şi cum te apropii de o femeie unică?

În loc să iei în derâdere rolul pe care şi l-a ales şi să te împotriveşti (lucru pe care-l fac mulţi bărbaţi), adoptă o abordare unică şi *întăreşte-i rolul*. Las-o să te călăuzească. Află ce” roluri” a ales deja pentru ea însăşi şi pentru tine. Ajut-o să-şi contureze rolul, identitatea şi apoi fă-o să le respecte.

Adu-ţi aminte de disonanţa cognitivă, de nevoia de consecvenţă a oamenilor, nevoia de a avea un echilibru între concepţia internă şi acţiunile externe. Nimeni nu vrea să fie demascat ca ipocrit.

Spre exemplu, în loc să încerci s-o convingi să facă sex cu tine, încurajează-i rolul de „femeie independentă/feministă”, convingând-o că şi tu crezi sincer

în drepturile femeii. Ca urmare, veţi cădea amândoi de acord că şi femeile au” nevoi” (adică se excita şi ele!), la fel ca bărbaţii, şi ar trebui să li se dea voie să se poarte la fel de prosteşte şi de obscen ca aceştia.

Apoi poţi s-o provoci ca din întâmplare cu ideea că puţine femei sunt suficient de puternice şi de îndrăzneţe ca să profite de această echitate. Mai spui (cu un oftat adânc) ce înviorător ar fi să te confrunţi cu o femeie cu spirit atât de liber şi *cu adevărat* independentă.

(Să nu fii surprins dacă te face *căţeaua* ei, ţi-o trage toată noaptea din răsputeri, poamă bună ce eşti, şi te lasă sleit la propriu! în zori cu un vag” Da-da, sigur că am să te sun, armăsarule”.) Te vei simţi *foaaarte* folosit! (He-he-he!)

Desigur, unele femei vor într-adevăr să joace rolul domniţei în primejdie şi să fie luate pe sus. Dar tot atât de multe tânjesc să preia controlul, să fie” deasupra” la propriu şi la figurat.

Care e rolul ei preferat? Obrăznicătura? Spiritul liber? Sau observatoarea rece, detaşată, mai presus de toţi şi toate? Prinţesa în primejdie, care aşteaptă să fie salvată de cavalerul acela cu lancea lungă? Sau lădyjane, care-l învaţă pe sălbaticul pe jumătate despuiat cum se bea ceaiul în mod adecvat… iar el, în schimb, îi face cunoştinţă cu arta rafinată a amorului la mare înălţime… * în copac?!

Şi cum afli care e *rolul tău* în filmul din capul ei? Dacă-i afli rolul, îl vei şti şi pe al tău.

Să revenim la analogia cu filmul: ea soseşte” pe platou” aranjată la patru ace, precum prinţesa Diana, aşteptând cu nerăbdare sosirea partenerului ei princiar. Din păcate, în urma unei încurcături de recuzită, tu apari bătându-te cu pumnii în piept şi îmbrăcat doar cu pânza lui Tarzan!

Cheia constă în a folosi toate aptitudinile de control

al min: ţii pe care le-ai dobândit până acum ca să asculţi ce spune ea pe cale verbală *şi* nonverbală şi ce nu spune.

Pe cine caută ea cu adevărat: cavalerul în armură lucitoare, care să-i forţeze încuietoarea centurii de castitate, sau un rocker rebel care să-i facă lumea să se cutremure? Un cowboy înalt, care s-o prindă cu lasoul şi să-i însemneze posteriorul cu fierul roşu sau un „tocilar" timid, uşor nesigur pe el, pe care dominatoarea din ea tânjeşte să-l „defloreze"?

După ce-ţi dai seama ce veşminte (sau cârpe) vrea să porţi; poţi să foloseşti încă o dată disonanţa cognitivă ca să te asiguri că respectă" scenariul".

De exemplu, ţi-a alocat rolul" cavalerului spadasin", aşa că întorci roata interpretând rolul la perfecţie, amintindu-i că „Uni gentleman e obligat de onoarea lui să se convingă că o doamnă ca tine ajunge în pragul casei sale teafără şi nevătămată".

După ce ţi-ai jucat rolul fără cusur, încearcă să *pari surprins* când ea te invită înăuntru… şi nu doar în casă!

Pe de altă parte, din partea unui motociclist dur se aşteaptă s-o provoace s-o convingă! să rişte.

În funcţie de rolul pe care ţi l-a ales, fii pregătit şi dispus;

Să iei vina asupra ta.

Să iei controlul în mâinile tale.

S-o iei la sănătoasa!;

Yl

„*Valoarea*" *măgulirii*. Există o veche zicală care spune:]" Orice vorbă rostită între bărbat şi femeie înseamnă preludiu", Dacă crezi că „măgulirea nu te duce nicăieri", unu, e evident ea trebuie să ieşi mai des din casă, iar doi, e evident că n-ai auzit ne ciodată de Giacomo Casanova de Seingalt, Don Juan Tenorio şinici n-ai citit

Kama Sutra toate acestea ridică în slăvi putereajj măgulirii. J

Când vorbim despre măgulire, vorbim despre *vorbire*, *a* introduce exact acel compliment, acel stimulent al moralului, acelj factor motivator în momentul perfect de pe parcursul negocierii lor noastre în direcţia patului.

Ai observat vreodată că bărbaţii şi femeile vorbesc diferit?! Şi că vorbesc diferit unii cu alţii? în mod ironic, studiile arată că şi-l bărbaţii, şi femeile vor să discute despre aceleaşi lucruri, până într-un anumit punct

Principalele cinci lucruri despre care le place şi bărbaţilor, şi femeilor să vorbească sunt, în ordinea importanţei:

1. Viaţa de acasă, mai ales copiii. (Cere întotdeauna să vezi fotografii.)

2. Sănătatea (a lor, nu a ta. Ai grijă să *empatizezi*\).

3. Locul de muncă (concret, cât de mult îl detestă pe al lor. Iarăşi, *empatizează l*).

4. Dezvoltarea profesională (speranţele de promovare, planurile de avansare).

5. Dezvoltarea personală (ce plănuiesc să înceapă în sfârşit să facă de îndată ce lumea încetează să mai comploteze împotriva lor!).

Acesta este punctul în care priorităţile bărbaţilor şi ale femeilor se schimbă. Dincolo de el, bărbaţii şi femeile continuă să vorbească în parte despre aceleaşi lucruri, de exemplu recreere şi călătorii, sexul opus, dar ele variază în ce priveşte importanţa şi sunt puse în umbră de includerea hainelor şi cumpărăturilor pe lista femeilor şi a sportului şi politicii pe lista bărbaţilor.

Măguleşte intenţionat o persoană, bărbat sau femeie, vorbindu-i despre lucrurile care ştii că o interesează. Îi măgulim pe alţii prin atenţia pe care le-o acordăm şi mai

ales când le complimentăm spiritul de observaţie, elocvenţa şi priceperea.

Când măguleşti, fă-o concret Nu complimenta femeia cu adjective generale precum" frumoasă" şi „deşteaptă", ci alege părţi concrete ale fizicului (ochii, râsul etc.) şi ale personalităţii ei (atitudinea, simţul umorului etc.).

Ţine minte, mai ales când vorbeşti cu femeile, valoarea măgulirii.

Tot când vorbeşti cu, ele, ţine minte următoarele:

Vulnerabilitatea. A demonstra e întotdeauna mai eficient decât a descrie. Arată-i femeii că eşti deschis afectiv, ai sentimente şi eşti suficient de sigur pe masculinitatea ta ca să-ţi manifeşti acele sentimente. Spune-i că ai plâns de-adevăratelea când… ai văzut căţelul rănit sau finalul unui film precum *Nopţi albe în Seattle* (.1993), *Pianul* (1993) sau *Jurnalul*

(2005). (Observaţie: nu exagera cu efuziunile. Între a fi seri sibil şi a fi smiorcăit există o graniţă subţire.);

Altruismul. Ştiu, ţi-am spus că „Nu există altruism". Afirma; ţi-a rămâne valabilă. Asta înseamnă că trebuie să exersezi sămimezi cu sinceritate, arătându-i că te dai peste cap ca să ajuţi în dreapta şi-n stânga, de la copii şi misiuni caritabile până la şoferi în pană. *I*

Iubirea… Scoate iarăşi pe tapet sentimentele. Arată-i cât de mult ţii la bunica, la copii şi la căţei rătăciţi. J

Unicitatea. Ea e absolut unică. N-ai mai întâlnit nicio femeife ca ea. Are felul ei unic de a privi subiectul acela plictisitor] Bla, bla, bla. Ai prins ideea. J

Empatia. Îi simţi durerea. Îi preţuieşti înţelegerea incredibilă şi-i vei apăra dreptul de… a se văicări întruna de toate celei; Nu uita: atinge-i punctul E, şi poţi fi sigur că nu va fi ultimujj pe care-l vei atinge!

Ucigaşii conversaţiei. Între aceşti" ucigaşi" se

numără religia* şi politica (pentru ambele sexe) şi sportul (pentru femei). S-a spuse" E mai bine să rămâi tăcut şi să-i faci pe oameni să se întrebe? dacă eşti prost decât să deschizi gura… şi să nu le laşi nicio îndoială!"

Câteva sugestii care te vor ajuta să n-o faci de oaie şi să lej dai oamenilor certitudinea că tehnica ta de seducţie e de-a dreptul jalnică:

Evită pronumele personale. Nu-ţi începe toate propoziţiile cu „eu" şi nu face abuz de „mine" şi „al meu". De asemenea) evită să începi propoziţiile cu un „tu…" acuzator sau cu comenzi ca „Hai să…" ori cu un „noi" prematur.

Evită cuvintele şi părerile absolute, care închid căile de ex-l primare… şi portiţele de scăpare!

Evită cuvintete" întotdeauna" şi „niciodată". Încearcă în schimb" până acum…" şi „în trecut…"

Evită să dai sentinţe absolute gen" Filmul acela a fost *oribili*" Cere în schimb părerea femeii şi prefă-te că asculţi sincer. (Ca să ştii şi tu: dacă respectul de sine nu-ţi dă voie să fii de acord cu părerea ei care vădeşte o minte de găină adică s-o pupi în fund doar ca să poţi să… eh, să-i pupi fundul – fă-i complimente despre cât de bine îşi exprimă părerea şi nu despre valoarea părerii propriu-zise.)

Evită să spui ar trebui, trebuie, obligatoriu şi nu. Încearcă în schimb se poate, s-ar putea şi posibil.

Evită întrebări le care încep cu „De ce…?"

Trucurile meseriei. Trebuie să înveţi să gândeşti cu picioarele pe pământ dacă vrei s-o dai pe spate. Tocmai de aceea, fiecare bărbat de pe planetă are cel puţin un truc de seducţie imbatabil în mânecă.

Adevărul este cărân. Ce priveşte seducţia, orice lucru dă rezultate. Dar nu orice lucru dă rezultate de fiecare dată.

Foloseşte stratagema de ancorare pe care ţi-am arătat-o în secţiunea Vorbirea albă, în acest capitol.

Foloseşte umorul. Când e vorba să determini o femeie să se deschidă, umorul e cel mai bun lubrifiant.

Fă oamenii să râdă. Foloseşte autoironia ca să le arăţi că nu te crezi buricul pământului.

Oferă-le darul râsului. Se vor simţi obligaţi să-ţi dea ceva în schimb, ca de pildă timpul şi atenţia lor. În plus, râsul îi face să se simtă bine. Iar lucrurile care ne fac să ne simţim bine ne îndeamnă să le repetăm.

Evită glumele cu substrat etnic sau sexual decât dacă ştii o glumă sexuală în care femeia iese învingătoare.

Dă-i ocazia să spună şi ea glume. Exersează-ţi râsul sincer. Şi nu uita să „zâmbeşti" cu ochii.

Dă-i cheile tale şi spune-i: „Înapoiază-mi-le în clipa în care încep să te plictisesc".

Fă o scamatorie ca să-i atragi atenţia. Dar, la fel ca în cazul glumelor, nu exagera. O scamatorie îi arată că ai degete abile. O duzină de scamatorii te transformă într-un ciudat.

Foloseşte războiul chimic. Nu, nu cocteilul savantului nebun care include droguri, alcool şi Viagra! în prezent se găsesc în comerţ feromoni, atât pentru bărbaţi, cât şi pentru femei.

Nu accepta1 refuzul. Faptul că ea refuză azi nu înseamnă automat că va spune nu şi mâine sau săptămâna viitoare. Perseverenţa încă mai are valoare. (Ca să ştii şi tu: experienţa este ceea ce obţii atunci când nu obţii ce voiai. Ceea ce înseamnă perseverenţă pentru un om înseamnă hărţuiră pentru altul!) *4*

Foloseşte exprimarea la viitor. Dacă ea nu acceptă să iasă4

Ţine la sfârşitul săptămânii ăsteia, determin-o să

accepte (întâlnire cu tine de 4 iulie sau la Paştile cailor şi mergr dj acolo înapoi; spre prezent. Studiile au arătat că, dacă detei; mini un om să accepte un lucru, oricât de exagerat sau de îndepărtat, asta măreşte şansele să accepte din nou. Cu că primul lucru e plasat în viitorul mai îndepărtat şi e mai exa gerat, cu atât oamenii se simt mai în siguranţă să discute un subiect şi să fie de acord în privinţa lui; J

O schimbare de decor. Există o mare diferenţă întrea: vorbi cu o femeie într-un parc liniştit şi a încerca să te faci auzit într-un club de noapte aglomerat. Contextul contează.

„*Dormitorul* e *camera în care majoritatea oamenilor spun o minciună*".

Bearden", 100 Mighty Sex Facts" 1

Lzoleaz-o de turmă. Există o mare diferenţă între a vorbi cu că persoană şi a vorbi cu mulţimea. N-ai nicio şansă s-o convingi la o tăvăleală în fân atât timp cât o apără cârdul *del* găini care umplu hambarul cu cotcodăcitul lor. Şansele talej cresc în funcţie de cât de mult o poţi îndepărta de anturaj.

Ori de câte ori e posibil, fa cunoştinţă cu o persoană, câştigi de partea ta şi apoi acordă-i cinstea de a te prezenta prietenilor şi cunoscuţilor săi (Observaţie: cei care vor să devină lideri de cult folosesc această stratagemă. În loc să încerci să câştigi de partea ta o întreagă congregaţie, tot ce ai de făcut este să convingi (converteşti) un adept devotat Acesta va aduce cu sine un altul. Apoi cei doi vor mai convinge încă doi. Şi tot aşa: doi devine patru, patru devine opt, opt devine şaisprezece şi aşa mai departe, până când ajungi conducătorul unei mari mulţimi.)

De unde ştii că stilul tău de seducţie prin ştiinţa

neagră funcţionează?

Experţii atrag atenţia asupra următoarelor aspecte:

O lucire sau roşeaţă pe pielea ei.

Aerul pare dintr-odată mai dens (de fapt, receptezi inconştient cantitatea sporită de feromoni sexuali emişi de ea, aşa cum poţi simţi apropierea ploii).

Ea se mută mai aproape de tine sau se apleacă spre tine.

Ochii i se îmblânzesc sau i se umezesc.

Vocea îi devine mai joasă şi mai guturală.

Începe să inspire mai profund (un efort inconştient de a aşi mila o cantitate mai mare din feromonii tăi).

Şi principalul semn care arată că încă n-ai fost scos din competiţie?

Ea nu strigă" Nu!" din răsputeri şi nu te scaldă în spray iritant.

Apropo, se poate ca bărbaţii să vină de pe Marte, iar femeile, de pe Venus; totuşi, schemele şi stratagemele descrise în această secţiune pot fi aplicate la fel de bine cu variaţii minore – în seducerea bărbaţilor.

Desigur că Marele Bărbat va riposta la simpla idee că ar putea fi vulnerabil la vorba dulce şi va fi sută la sută convins că arta seducţiei nu va funcţiona *niciodată* în cazul lui. (He-he-he!)

„Chiar şi la bărbatul din prezent, motivele pur raţionale au prea puţin efect împotriva impulsurilor pasionale".

Sigmund Freud

Arta Nu-gocierii

„Ne aflăm fa masa tratativelor dintr-un singur motiv: *tabăra opusă are* ceva ce be *dorim"*.

Shapiro", How to Negoţiate".

O veche zicală ne avertizează să nu negociem cu omul care, într-o propunere jumate-jumate, insistă să primească el *cratimai* Fii tu un astfel de om!

Mulţumirea modestă cu locul secund pare lucrul corect şi nediscriminator de făcut, asta până când ne aducem aminte că, în cursa spre linia de sosire, leul obţine laurii, iar antilopa, cinstea de a fi mâncată!

Diplomatul a fost definit drept omul (bărbat sau femeie) care-ţi poate spune să te duci dracului în aşa manieră încât să aştepţi cu nerăbdare călătoria! în mod similar, o mare parte din ştiinţa neagră şi controlul minţii se reduce la a-i refuza pe alţii în aşa fel încât să creadă că le-ai făcut un serviciu.

Pentru a stăpâni arta nu-gocierii trebuie dobândite două ajă titudânî două obiective de atins:

Să ştii ce vrei tu. 9

Să spui" nu!" la ceea ce vrea celălalt. 9

Două reguli importante ale puterii. Regula numărul unus *Cel care alege câmpul de luptă deţine puterea*. Gettysburg

1 iulie 1863: generalul Robert E. Lee (1807 1870) din armata confederată pătrunde cu îndrăzneală în inima teritoriului unionist! în Pennsylvania, unde se trezeşte faţă-n faţă cu forţe unionistei bine plasate în tranşee întărite, care au ocupat poziţiile înalte şi au lăsat un mare câmp deschis, mortal, între ele şi trupele lui Lee!

Adjunctul lui Lee> generalul James Longstreet (1821 1904) îşi imploră mentorul să nu atace poziţiile unioniste, arătând pl bună dreptate că, dacă Lee se preface că se retrage, forţele uni-l oniste nu vor avea de ales şi vor trebui să-şi abandoneze poziţiile avantajoase şi să-i urmărească. Şi atunci, Lee ar fi putut să *sei* oprească

oricând pe drum, pe un câmp de luptă ales de el, şi să i se confrunte cu adversarii. Strategia sănătoasă a lui Longstreet a „ajuns la urechi surde.

Două zile mai târziu şi cu 20.000 de morţi, sub acoperirea ploii şi 3 nopţii, rămăşiţele forţelor lui Lee şi-au pus coada între picioare şi s-au retras cu adevărat. Acela a fost începutul sfârşitului pentru Sud, punctul de cotitură din războiul civil, şi asta doar fiindcă Lee a ignorat cea mai elementară regală militară, în mod ironic, o regulă de fier pe care Lee însuşi a întipărit-o în mintea elevilor săi (precum Longstreet) în perioada în care a condus academia militară de la West Point: *Nu-ţi lăsa niciodată inamicul să aleagă câmpul de luptă*.

Gândeşte-te la marea diferenţă dintre a negocia în biroul adversarului sau într-al tău; în apartamentul său de la ultimul etaj al unui zgârie-nori sau de subsolul tău izolat fonic.

Acesta e motivul pentru care, atunci când tatonează terenul în căutare de indicii, poliţiştii întreabă întotdeauna: „Vă deranjează să veniţi la secţie?” Avantajul terenului propriu.

Când nu poţi alege câmpul de luptă, următoarea alternativă indicată este aceea de a-l face bucăţi.

I într-o zonă de război propriu-zisă, asta presupune să captuş rezi podurile şi alte căi de acces vitale, necesare pentru facilitarea manevrelor şi a logisticii tale, simultan cu amplasarea de mine de teren şi distrugerea liniilor de comunicaţie, aşa încât inamicul să nu poată primi întăriri.

Ceea ce este valabil pe câmpul de luptă este la fel de valabil în sala de şedinţe unde nu există milă, în sala de recreere plină de fum şi în dormitorul plin de pasiune. Scoate peştele din apă, atacă-i zona de confort.

Spre exemplu, o dată ce ţi-ai categorisit adversarul

drept privitor ascultător sau tactil, manipulează încăperile şi întâlnirile în aşa fel încât să-l nedumereşti şi să-l faci să se simtă incomod.

Atinge-i şi înghesuie-i pe ascultători şi privitori, invadându-le spaţiul personal.

Fă-i pe ascultători să năduşească în faţa imaginilor vizuale (ex. Un vraf de grafice şi fotografii monotone, de neînţeles).

Fă-l pe privitor să asculte o prelegere atât de plictisitoare, încât atunci când scoţi în sfârşit la iveală graficele colorate şi înregistrările video cu ritm alert, să te considere noul Mesia.

Scaunele incomode, iluminatul prost, apelurile neîncetate pe pagerul personal, precum şi alte distrageri îl pot dezechilibra pe inamic.

Sau cel puţin măreşte temperatura din cameră. Cercetările arată că creierul uman funcţionează cel mai bine într-o încăpere răcoroasă, la circa 19 grade.

(Ca să ştii şi tu: deşi regula nu-gocierii spune" nu renunţa niciodată la avantajul terenului propriu", există o excepţie istorică foarte remarcabilă. Citeşte mai departe.)

În 1938, Stalin a încheiat un pact de neagresiune cu Hitler, lucru care le-a permis ca, în anul următor, să împartă între ei Polonia. A fost un acord din care Stalin n-a avut decât de câştigat.

Spre deosebire de mulţi occidentali, Stalin îşi făcuse timp să citească *Mein Kampfa* lui Hitler, dar chiar dacă n-ar fi făcut-o, nu era nevoie de un geniu militar pentru a vedea că Hitler plănuia să ierneze în Moscova.

Dându-şi seama că e doar o chestiune de timp până ce ursul roşu şi vulturul negru aveau să-şi sară reciproc la beregată din nou – Stalin s-a întrebat de ce să se lupte cu hunii pe pământ rusesc când putea la fel de bine să poarte

lupta pe pământ polJS nez… cu avantajul suplimentar că, o dată Hitler respins, Polonil avea să i se facă onoarea îndoielnică de a deveni cel mai recerţi satelit sovietic. N

Când soseşte momentul de a „trece la treabă” în negocierii elementele-cheie sunt lăsarea iniţiativei în seama celuilalt, ridiicarea pretenţiilor, amânarea şi disciplina. Ji

Lasă celuilalt iniţiativa. Ori de câte ori e posibil, lasă tabăraj adversă să facă prima ofertă în orice negociere. S-ar putea să te surprindă cu o propunere care-ţi depăşeşte cele mai nebuneşti aşteptări. 4

Ridică pretenţii. Cere revoltător de mult ca să obţii ceea cd; vrei. Dacă te mulţumeşti cu zece, cere douăzeci. Lasă iimt presia că pretenţiile tale nu sunt negociabile. Asta-i dă inamicului un fals sentiment de a fi realizat ceva când crede că te-a convips să rămâi şi să negociezi.

Amână. Oricât de mult îţi place propunerea iniţială a părţii; adverse, n-o accepta imediat; Lasă-ţi timp să te gândeşti: e oferta prea bună ca să fie adevărată? Dacă mă ţin tare, va oferi mai mult? Probabil că da. Amânarea ta îi va da celuilalt timp să fiarbă în suc propriu, să-şi facă griji. Fii atent însă ca nu cumva să amâne el negocierile intenţionat, în avantajul propriu, ca să încerce să te descurajeze. Uită de fair play şi de tot restul.

Disciplina se măsoară prin lucrurile de care te poţi lipsi. Nu te angaja niciodată în negocieri dacă eşti disperat, speriat sau flămând.

Învaţă să spui” nu slăbiciunilor tale, între care nerăbdarea e letală.

Regula numărul doi a nu-gocierii: *Persoana care pune întrebările deţine puterea*.

Poliţiştii. Şeful tău. Soţia ta. Ei pun întrebările, iar tu te bâlbâi şi încerci cu disperare să te dumireşti ce vor să

audă de la tine. Când eşti prins în capcana unei situaţii de acest fel, foloseşte tacticile de amânare: prefă-te confuz (probabil că eşti oricum confuz) şi câştigă timp repetând ultimul lucru spus de ei.

Punem întrebări din două motive. În primul rând, avem nevoie de informaţii şi uneori oamenii ni le oferă pur şi simplu. În al doilea rând, folosim întrebări neaşteptate şi neobişnuite ca să ne dezorientăm concurentul şi să câştigăm un avantaj asupra lui.

Dar toate întrebările din lume nu ajută! a nimic dacă nu ne facem timp să ne însuşim la perfecţie meşteşugul ascultării.

Meşteşugul ascultării. Aplicat la ascultare, termenul" meşteşug" are cel puţin trei sensuri. În primul rând, când îi asculţi cu adevărat pe ceilalţi, asta arată că ai măiestrie, un sinonim pentru" înţelepciune". Cu alte cuvinte, e înţelept să asculţi şi încă şi mai înţelept să auzi cu adevărat ce spun oamenii (mai ales atunci când nu-şi dau seama că spun acele lucruri!). O veche zicală spune; „Ne naştem cu două urechi şi o singură gură, ceea ce înseamnă că ar trebui să ascultăm de două ori mai mult decât vorbim"!

În al doilea rând simplul fapt de a ne preface că ascultăm este, în sine, abil, viclean şi ne conferă un avantaj. Când oamenii cred că-ţi pasă suficient de mult ca să asculţi, când cred că asculţi, vorbesc mai mult şi mai deschis. Şi cu cât vorbesc mai mult, cu atât se dezvăluie mai tare.

În al treilea rând", meşteşug" se referă la tehnicile propriu-zise de a sesiza şi descifra vorbirea-umbră şi mersul-umbră ale inamicului, pe care le-am învăţat până acum.

„Cea *mai bună sursă de informaţi¥ despre tabăra*

opusă este tocmai *tabăra opusă*”.

Shapiro, 2001: 11

Puţini oameni îşi fac timp să asculte cu adevărat. Cei mai mulţi aşteaptă pur şi simplu să le vină rândul să vorbească. *Felul* în care ascultăm, la fel ca şi celelalte percepţii ale noastre, este filtrat prin prejudecăţile pe care le avem. Asculţi cu orgoliul sau cu portofelul? Cu ambiţia sau cu mădularul dintre picioare?

Ascultarea ne cere să ne dezactivăm orgoliul şi să ne activăm empatia, ca să simţim ceea ce spune cu adevărat celălalt. Îşi apără argumentaţia sau se apără pe sine? Sau doar face paradă, în beneficiul spectatorilor?

Crede cu adevărat în „cauză” sau nu face decât să întrebuinţeze cauza ca să se promoveze pe sine? în această ultimă situaţie, transformă-l în agentul şi aliatul tău. Adu-ţi aminte că altruismul nu există. Arată-i ce are de câştigat şi adu-l de partea ta.

(Ca să ştii şi tu: studiază capitolul III din *Arta războiului* de Sun Tzu, unde se arată cum să-i transformi pe agenţii adversarului în agenţii tăi şi cum să-l momeşti să-ţi adopte punctul de vedere. Şi Cartea a treia, capitolul II din *Discursurile* lui Machiavelli.)

Îndearrmă-l pe celălalt să vorbească (să-şi sape singur groapa) şi determină-l să nu se oprească, să răspundă la toate întrebările tale şi astfel să-ţi furnizeze informaţii nepreţuite.*

Cu cât vorbeşte mai mult, cu atât afli mai mult.

Această tehnică este o variaţie a stratagemei ţinutului în corzi” folosită de boxerul Muhammad Ali: determini adversarul să-şi epuizeze forţele înainte să lansezi contraatacul.

O dată ce l-ai făcut să vorbească, determină-l să nu se oprească, dar nu-l *interoga* (sau cel puţin nu-l lăsa să-şi

dea seama că e interogat).

S-a spus că singura diferenţă dintre un interviu şi un interogatoriu este... voltaju] folosit! (Vezi Lung şi Prowant, 2003. Revezi" Tipuri de caracter în interogatoriu7.)

Uneori e suficientă tăcerea şi un aer de nerăbdare sau, neîncredere pentru a-i determina pe celălalt să continue să vorbească.

Între alte expresii faciale care-l vor încuraja să-şi reverse sacul se numără clătinatul din cap, ţuguiatul buzelor, inspiratul zgomotos pe gură, printre dinţi, datul ochilor peste cap şi ridicatul unei singure sprâncene.

Repetă ultima afirmaţie a celuilalt, adăugând la sfârşit un semn de întrebare, ca să-l încurajezi să continue sau ca să preiei controlul asupra conversaţiei folosind ultima parte a frazei lui ca început al frazei tale. Asta-ţi dă totodată ocazia de a parafraza (a-i deforma spusele).

Îndemnurile sunt cuvinte, expresii şi gesturi care stimulează conversaţia. Arătarea palmelor. Conjuncţiile. Dacă mai ţii minte de la şcoală, conjuncţia este un cuvânt cu rolul de a corela două idei (ex. „M-am dus la magazin *şi* în parc". Vreau să merg în parc, *dar* trebuie să plec la serviciu.")

Conjuncţia are însă şi un rol" malefic".

Dacă adaugi o conjuncţie la sfârşitul afirmaţiei făcute de interlocutor, asta îl va determina să continue să vorbească. Imediat ce termină o afirmaţie, adaugă:

„Şi...?" Pentru că...?"

„Dar...?" Şi atunci...?"

„T otuşi...?" Aşad ar...?"

„Între timp*...?" Prin urmare...?"

„Adică...?" Sau...?"

Foloseşte şi gesturi însoţitoare (ex. Mişcări circulare cu mâinile, având palmele deschise, orientate în sus), care,

singure, sunt deseori suficiente pentru a-l determina pe celălalt să vorbească mai departe.

(Ca să ştii şi tu: cuvintele influenţatoare de acest fel sunt similare cu cele folosite în hipnoză pentru fluiditate, cuvinte care leagă perfect sugestiile şi comenzile hipnotice între ele" când… în timp ce… şi…".)

Oferirea anonimatului este o altă modalitate de a-i încuraja pe oameni să spună lucruri pe care, în mod normal, n-ar visa să le rostească. Ai fi surprins să vezi ce lucruri revelatoare şi revoltătoare spun oamenii chiar şi poliţiştii şi politicienii, care ar trebui să aibă mai multă minte în privinţa asta-i – când vorbesc confidenţial şi neoficial.

Anonimatul reduce inhibiţiile. Ca să vezi surpriză: oamenii se poartă altfel când cred că nimeni nu-i observă şi nu-i ascultă. Ca urmare, devin indiscreţi şi încep să ofere informaţii privilegiate de parcă ar fi bomboane. (Adu-ţi aminte de „Voce groasă", informatorul din scandalul Watergate care a rămas anonim mai bine de treizeci de ani.)

Într-un studiu, subiecţii deghizaţi au administrat altor subiecţi şocuri electrice de două ori mai îndelungate decât cele administrate de alţi subiecţi, a căror identitate nu era ascunsă. Ah! Câte am putea face fără să fim pedepsiţi dacă am şti că nu vom fi pedepsiţi!

Întreruperea altui vorbitor e un lucru uşor de realizat. Imediat ce-şi încheie o frază:

Rosteşte-i prenumele cu fermitate, ca şi cum ai mustra un copil.

Rosteşte un cuvânt ridicol sau străin. Când atenţia se îndreaptă asupra ta, foloseşte definiţia cuvântului ca să-ţi lansezi propria diatribă.

A doua stratagemă funcţionează şi mai bine când

cuvântul sună obscen. De exemplu, în toiul elucubraţiilor celuilalt, rosteşte! distrat (dar suficient de tare încât să audă toţi cei de faţă)” Trage-i bine!”, „Să-mi trag malu’!” sau „Trage-mpinge!”

Când toţi ceilalţi încetează să-l mai asculte şi se întorc spre] tine, îţi începi nonşalant diatriba oferindu-le definiţia expresiei? obscene pe care ai folosit-o: s

„Trage-i bine!” Apoi explici: „E atât de palpitant să auzi astfel de idei…/

„Să-mi trag malu’!” Definiţie: „Apariţia unei idei noi. Cum ar fi asta…”

„Trage-mpinge!” Compătimeşte: „Mă gândeam că nu te în vidiez pentru că eşti ţinta criticilor. De aceea, sunt dispus să-ţi fac o contrapropunere…”

Între alte stratageme de întrerupere se numără următoarele:

Uită-te pe lângă vorbitor, prefă-te că tocmai a sosit cineva. Când se întoarce să se uite şi el, preia controlul asupra conversaţiei/

Desenează-ţi înainte de şedinţă un simbol sau un cuvânt în palmă. Expunerea neaşteptată a palmei tale decorate în câmpul vizual al vorbitorului îl va face să piardă şirul.

Fă o prestidigitaţie subită ca să-l distragi sau să focalizezi asupra ta atenţia ascultătorilor. (Vezi Figura 12.)

(Ca să ştii şi tu: încheie conversaţiile cu o inflexiune descendentă a vocii. Sari imediat la un subiect complet lipsit de legătură cu cel discutat. Treci mai departe. Nu sta să rumegi.)

Tipuri de refuz. Există două tipuri de refuz: al duşmanului şi al tău.

Refuzul tău, fireşte, e din beton armat şi vrea să spună” Pe toţi dracii, nu!” (sau cel puţin asta vrei să-l faci

să creadă).

Refuzul lui, pe de altă parte, e doar un inconvenient care te împiedică temporar să obţii ceea ce vrei.

Înainte să refuzi solicitarea cuiva, repetă solicitarea, ca persoana să ştie că înţelegi ce-ţi cere şi să nu se simtă obligată să-ţi ceară din nou acelaşi lucru, irosindu-ţi şi mai mult timp. Imediat după ce refuzi, cere-i cu îndrăzneală un serviciu. Poate că nu-ţi vine să crezi, dar e foarte probabil să accepte.

Psihologia aflată la baza acestui fapt pare a consta în faptul că individul în cauză va fi dornic să-ţi demonstreze (şi să-şi demonstreze) că e un om bun, care ştie cum să facă un serviciu cuiva, că e mărinimos, nu un nemernic ca tine!

Refuzul e un reflex menit să ne ferească de belele. Apropo, a nu face nimic nu etotuna cu a refuza. A nu face nimic, la fel ca acceptarea, e o atitudine pasivă.

Pe de altă parte, a declara ferm" nu" e ceva activ, agresiv. Uneori însă, strategia ne cere să refuzăm şovăielnic şi fără tragere de inimă. Aşa că totul ţine de felul cum refuzi.

Doctoranzii în ştiinţa neagră pot oricând să-l convingă pe cel pe care-l refuză că, de fapt, îi fac un serviciu.

„Bob, aş putea să-ţi dau postul acela de manager în Hawaii. Dar n-am s-o fac. Şi ştii de ce? Fiindcă mi-eşti prea simpatic! Un post ca acela atâta soare şi mare, contul de cheltuieli fără limită… toate astea n-ar face decât să înmoaie un om ambiţios ca tine. Ce naiba, Bob, prietene, ai muri de plictiseală într-o săptămână! Aşa că spunând nu postului din Hawaii, de fapt, îi spun dai lui Bob, acel Bob de care nu ne-am putea lipsi aici!"

Sau:

„Aşa ceva nu e pe măsura unui om ca tine, cu standardele tale morale (ambiţia, atitudinea pozitivă, patriotismul) …”

Sau:

„Aş simţi că-ţi trădez încrederea dacă ţi-aş da asta (împrumutul, promovarea, contractul de afaceri etc.), Bob. Şi vrei să ştii de ce? Fiindcă ştiu că ai încredere că mă voi purta corect cu tine. Şi din cauza a ceea ce ar trebui să-ţi cer în schimb. Nu mi-ar părea corect să-ţi cer’s. A-ţi asumi un astfel de sacrificiu (angajament etc.) … oricât de nobil ar fi el!”

La asta, Bob cu lacrimi în ochi – te va implora să-l laşi să fată acel sacrificiu nobil, să accepte reducerea radicală de salariu, să-ţi poarte copilul din flori!

Între tipurile de refuz se numără:

Refuzul” Nu, fiindcă”: exact ce i-ai spus adineauri lui Bob.

Refuzul” Aş vrea”: „Aş vrea să fac asta, dar…”, „Aş vrea, de îndată ce…”, „Aş vrea dacă n-ar fi vorba de…”

Refuzul cu ignorare: spui” nu” fără explicaţii, fiindcă persoana pe care o refuzi nu merită o explicaţie. (Această stratagemă are un efect de două ori mai devastator când o foloseşti ca să minimalizezi un individ în faţa colegilor şi prietenilor. În primul rând, îl transforma într-o nulitate în ochii colegilor. În al doilea rând, sădeşte în inima acestora! groaza că ar putea fi trataţi similar.)

Refuzul-condamnare. Spune” Nu. Şi ştii tu de ce”, apoi pleacă; Celălalt, fireşte, nu ştie de ce, aşa că e confuz şi îngrijorat că ai descoperit vreun secret cumplit despre el. Şi, desigur, oricine te-a auzit spunându: i asta nu-l va crede când el se jură că n-are habar la ce te-ai referit.

Refuzul cu viitor. Arată clar că răspunsul tău este” nu”… deocamdată…” Dar dacă situaţia se schimbă…”

Refuzul condiţionat. Mai ţii minte *Vrăjitorul din* Oz? Nimeni n-a reuşit să obţină nimic de la tipul din spatele cortinei până nu i s-a adus dovada că vrăjitoarea cea rea e moartă. Concret: condiţii de îndeplinit.

Refuzul plasat în imaginea de ansamblu. Bob plânge după o mărire de salariu, până începi să faci aluzii cum că firma e pe punctul de a da faliment. (Vezi „Din ţânţar, armăsar”, în continuare.)

Din ţânţar, armăsar. Hinduşii istorisesc povestea unui fermier care a găsit într-o zi un cal frumos pe proprietatea sa.

O, ce noroc! spune vecinul său, bătând din palme.

Cine poate să vadă suficient de departe în viitor ca să spună ce e cu adevărat un noroc? răspunde fermierul.

Într-adevăr> de îndată ce fiul fermierului încalecă pe cal, animalul îl azvârle la pământ, iar băiatul îşi rupe piciorul.

O, ce ghinion! îl compătimeşte vecinul.

Cine poate să vadă suficient de departe în viitor ca să spună ce e cu adevărat un ghinion? oftează fermierul, îngrijindu-şi fiul rănit.

În aceeaşi zi, mai târziu, un tiran însoţit de armata sa trece în marş prin regiune, luând tot ce poftesc de la ţărani şi obligându-i pe toţi tinerii zdraveni să se înroleze. Dar pe băiatul fermierului îl lasă în pace, din cauza piciorului rupt.

A doua zi, tiranul şi toată oştirea lui sunt răpuşi într-o bătălie cumplită.

Ce noroc că fiul tău a fost cruţat! declară vecinul. Fermierul se mulţumeşte să zâmbească.

Povestea ne spune două lucruri. În primul rând, important nu e ceea ce ţi se întâmplă în viaţă, ci felul cum priveşti ceea ce ţi se întâmplă, perspectiva pe care o ai. În

al doilea rând, important e cum priveşti un lucru în comparaţie cu altul.

Sau poate că adevărata lecţie este" Lucrurile se pot înrăutăţi oricând"! Einstein a numit asta" legea relativităţii". Noi o numim legea contrastelor".

Legea contrastelor spune că nu vedem lucrurile şi întâmplările aşa cum sunt ele cu adevărat, ci prin raportarea la alte lucruri şi întâmplări. Pentru o mână caldă, apa călduţă pare rece. Pentru o mână rece, aceeaşi apă pare caldă.

Organizaţiile politice marginale folosesc deseori acest principiu în avantajul lor. Când cei care deţin puterea refuză să negocieze cu ele din cauza concepţiilor lor radicale, apare ca din senin o altă grupare disidentă, o facţiune sau o aripă militară mai ameninţătoare (asupra căreia organizaţia-mamă susţine că n-are niciun control), care începe să facă ravagii.

Brusc, organizaţia-mamă radicală nu mai pare chiar aşa de groaznică, în comparaţie cu noii terorişti. Altfel spus: „Mă hrăneşti pe mine sau hrăneşti câinele mai mare şi mai afurisit din vecini!"

Expresia" cel mai mic dintre două rele" îţi spune ceva?

Acest gen de stratagemă se numără printre cele mai vechi exemple de mafie a protecţiei.

Când se trezeau ameninţaţi cu asasinarea de către un clan ninja, nobilii samurai medievali angajau adesea gărzi de corp dintr-un clan ninja. Rival, ca să-i apere… numai că ulterior descopereau că cele două grupări rivale făceau parte, de fapt, din acelaşi clan, o facţiune făcând tam-tam cu asasinarea ca să obţină clienţi, până când intervenea cealaltă facţiune, oferind protecţie contra cost (Lung, 1997 a).

Membrii cultului *Hashishin* din Orientul Mijlociu au ameninţat astfel şi au prosperat secole la rând, stăpânind la perfecţie tocmai această stratagemă de extorcare. (Lung, 1997 b).

Între alte variante ale stratagemei se numără" poliţistul bun şi poliţistul rău" şi politicienii oportunişti care ne inventează duşmani convenabili prin scenarii care exagerează aspectul lipsit de importanţă al situaţiei.

Îi

Ca să negociem cu succes sau să nu-gociem, avem nevoie de informaţii. Informaţiile sunt deopotrivă arma şi muniţia noaş tră. (Fă-ţi timp să revezi secţiunea despre adunarea informaţiilor din capitolul 4… de fapt, dacă mă gândesc bine, toată *carte* a vorbeşte despre adunarea informaţiilor!) f

Toate conflictele dintre oameni războaie sângeroase sauj negocieri la fel de sângeroase în sala de şedinţe – se rezumă la informare versus dezinformare.

Dezinformarea poate fi foarte simplă: deformezi faptele şi apoi le bagi pe gât duşmanilor.

Ori de câte ori poţi să extinzi şi să deformezi felul cum pori; cepe inamicul tău realitatea, îl încurci şi-l incapacitezi şi mai; mult, împiedicându-l să obţină avantajul în viaţă în general şi în negocieri în particular.

Ca să creăm dezinformare, folosim fără restricţie aluzii, insinuări, zvonuri şi înînciuni sfruntate, stârnind îndoială în mintea adversarului ca să-i sporim neliniştea, exagerându-i şi amplifk cându-i problemele, concret, făcând din ţânţar armăsari

De asemenea, putem folosi abordarea opusă ca să-i stricăm ploile, minimalizându-i eventualele griji (suspiciuni) cu privire la noi sau la oferta noastră. În acest caz, facem din armăsar ţânţar. (Vezi Figura 20.)

Această ultimă abordare poate fi folosită şi pentru a-l face să lasegarda jos şi să devină vulnerabil la atacul nostru.

ŢÂNŢARI ŞI ARMĂSARI

Ţânţari	Armăsari
Temporar	Permanent
Nesemnificativ	Semnificativ
Periferic	Esenţial
Izolat (incident)	De proporţii
Posibil (fezabil)	Imposibil
Curând. (în cele din urmă)	Niciodată
Facultativ	Obligatoriu
Calmează-te, suferă amânare.	Acum ori niciodată!

Gândeşte-te la asta ca la un jiu-jitsu emoţional. La fel ca în artele marţiale: când adversarul împinge, tu tragi. Când ei trage, tu împingi, întorcând împotriva lui propria-i forţă. Când el începe să se plângă cât de grea şi nedreaptă e viaţa, fii de acord! Iar apoi convinge-l că lucrurile stau chiar mai prost decât crede.

Sau e optimist: lucrurile merg categoric spre bine! Iarăşi, fii de acord cu el. Vorbeşte-i despre toate părţile bune din viaţa lui (dar ai grijă să-ţi iei propria porţie modestă de merit pentru îmbunătăţirea situaţiei!).

În *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001), am vorbit despre arta acordului, de fapt, arta de a fi de acord fără să fii de acord: „Oricât de diferite sunt argumentele celuilalt faţă de ale sale, expertul în anihilarea minţii e de

acord cu el sau, cel puţin, pare să fie" (pagina 96).

Când te declari de acord cu un individ, priveşte-l în ochi. Încuviinţează des cu capul. Ridică din sprâncene, ca să-ţi arăţi interesul. Cu cât eşti mai mult de acord cu el, cu atât va fi şi el mai mult de acord cu tine. Asta se cheamă" a oferi şi a primi". (Mai concret, în ştiinţa neagră, *ei* oferă, *tu* primeşti!)

Continuă să-ţi arăţi acordul, ducându-l treptat pe celălalt la concluzia lui (caj-e, din întâmplare, e tocmai ceea ce urmăreşti tu). Ai grijă doar să creadă că e propria sa idee şi nu-l lăsa să-şi dea seama că l-ai mânat într-o anumită direcţie prin limitarea lentă, dar sigură a opţiunilor pe care le avea.

Cheia este" mai puţin şi mai repede". Limitează-i variantele şi oferă-i doar" propuneri cu valabilitate limitată".

Mulţumeşte-i constant pentru că a făcut ca lucrurile să-ţi devină clare şi pentru că te-a lămurit. Prefă-te cu sinceritate.

Fă-l pe celălalt să creadă că ţi-a făcut deja sau îţi face un serviciu. Studiile arată că nu se va grăbi la fel de tare să protesteze şi vor exista şanse mai mari să accepte să facă şi alte lucruri pentru tine dacă crede că ţi-a făcut deja un prim serviciu.

Această abordare se numeşte" legea inerţiei": obiectele în mişcare tind să rămână în mişcare…

Oricât de diferită ar fi părerea ta faţă de a lui, oricât de încăpăţânat te-ar contrazice, continuă să spui: „Aşadar, eşti de acord cu mine. Aşadar, îmi înţelegi ideea".

În primul rând, asta-i va întrerupe diatriba, fiindcă va fi obligat să se oprească în plin discurs ca să clarifice sau să protestezi că nu e de acord cu tine. *M*

În al doilea rând, cu cât îl obligi mai mulţiă-şi

exprime dest chis dezacordul faţă de tine, cu atât îl faci să pară personajul nă gativ. 1

Într-un context de grup, spune-i, indiferent dacă e adevăraj sau nu: „Noi toţi suntem de acord; de ce eşti aşa de pornit să-l distrugi cariera făcând opinie separată?” I

„Să-mi distrug carfera?” Opinie separată?” N-o să-i placi deloc cum sună aceste lucruri (chiar dacă habar n-are la ce te referi). Va ezita. Se va bâlbâi. Şi scena îţi va aparţine. %

Cu cât îl obligi să petreacă mai mult timp apărându-se, cffl atât va avea mai puţin timp să-şi apere poziţia. 1

Marea recompensă. Orice negociere ţine de obţinerea marijj recompense. În viaţă există două tipuri de recompense:

1. Recompensele tangibile sunt lucrurile pe care le poţi băg

În portofel, la volanul cărora te poţi aşeza, în care poţi locui» şi cărora le-o poţi trage. J

2. Recompensele intangibile sunt îmbrăţişările şi strângerile de mână şi chestiunile afective, lucruri pe care, în general, nu le poţi schimba pe recompense tangibile.

Pe latura pozitivă, recompenseleiotangibile ne satisfac mândria şi ne dau o părere bună despre noi înşine. Iubirea şi respectul se află în capul listei. Cu recompensele intangibile toxice se ocupă proxeneţii şi politicienii (e cumva redundant?).

Şi cultele oferă recompense intangibile, vânzând produse invizibile. Tocmai de aceea trebuie să ne convingă că „lumea cealaltă” (singura pentru care vând bilete) este mai reală decât asta... fiindcă. În lumea asta n-au absolut nici cea mai mică recompensă tangibilă pe care să ne-o arate.

Ce urmăreşte inamicul tău? O recompensă tangibilă

sau una intangibilă? Dacă se aşteaptă la o recompensă tangibilă („Unge-mi palma”), există prea puţine şanse să se mulţumească doar cu o strângere de mână călduroasă şi cu recunoştinţa ta veşnică.

Invers, dacă-l motivează visele la o recompensă intangibilă (ex. Putere ori faimă) sau are o motivaţie morală, vei reuşi să-l ispiteşti oare cu Recompense tangibile precum preşedinţii morţi şi prostituatele vii? (Citeşte *Wining Through Intimidation*, de Robert J. Ringer, 1993.)

În nu-gociere, punctul final este *deschide ca să închizi*, *închide ca să deschizi*.

De fiecare dată când se închide o uşă, se deschide alta… iar dacă nu, sparge-o! Nu te angaja în lupte pe care nu le poţi câştiga. Nu te angaja în nicio negociere până nu eşti sigur că deţii avantajul dacă o poţi evita.

Aşteaptă până când eşti pregătit să mergi până la capăt şi să faci ceea ce trebuie ca să învingi. Nu există nimic mai primejdios ca nerăbdarea, cu excepţia implicării într-un lucru pentru care eşti pregătit doar parţial.

Victoria a rămas şi-n prezent lucrul esenţial. Oricine încearcă să-ţi spună că nu e aşa fie se teme că n-are ce-i trebuie ca să concureze, fie a citit *The Black Science* sau *Controlul minţii* şi încearcă să te determine să laşi garda jos ca să mai aerisească niţel terenul de joc!

Îmbrăţişează lipsa de milă ca pe o iubită mult-aşteptată. *Lipsa de milă e* doar un sinonim pentru *hotărâre*. Dacă nu eşti pregătit să înteţeşti focul în bucătărie… fereşte-te naibii din calea maestrului bucătar!

Dacă eşti blocat într-o situaţie în care nu poţi învinge, pleacă. Diferenţa dintre amator şi profesionist e aceea că profesionistul ştie când să plece. Dacă adversarul nu joacă corect, ia-ţi jucăriile şi du-te acasă. 1

Aşa cum orice film are nevoie de un început bun, are nevoie şi de un final bun. Aşadar, *închide ca să deschizi*. Când închei o afacere, nu ieşi din cameră, nici măcar nu te gândi să laşi jos telefonul până nu pui temeliile următoarei afaceri.

„Negociatorul eficient încheie afaceri şi construieşte relaţii care duc la noi afaceri”.

Shapâro, 2001: 11.

Întreabă-te: dacă în lumea asta câinii se mănâncă între ei, cum se face că eu mănânc mereu ciori?!

„Pentru a izbândi în aceasta, trebuie să folosim multă viclenie şi putere de pătrundere în timpul negocierilor şi acordurilor, dar, în ceea ce priveşte «limba oficială», vom folosi tactica opusă şi ne vom lua masca sincerităţii şi a supunerii Aşa-numitele *Protocoale ale înţelepţilor Sionului*

Minciuna e un lubrifiant social esenţial. N-ar trebui să minţimi, dar o facem, ceea ce înseamnă că, probabil, trebuie s-o facem în virtutea unui mecanism biologic Scott Mowbray, *Popular Science*, august 2002

Minciunile au obiceiul să scape de sub control. Spre exerrj piu, în cartea *The Black Science* am discutat despre minciună d meşteşug. În *Controlul minţii* e deja ridicată la rangul de artă. Ce repede cresc copiii în ziua de azi!

Winston Churchill a avertizat: „Odată ce spui o minciună! trebuie să creezi o întreagă gardă de corp alcătuită din alte minciuni, ca s-o aperi”. Bătrânul buldog englez avea dreptate. Minciul nile nu sunt simple cuvinte. La fel ca starurile rock tomnatice;, minciunile târăsc în urma lor un întreg anturaj. Acest anturaj în I elude contextul şijonul pe care e rostită minciuna, limbajul corporal inconştient, de umbră, ce însoţeşte minciuna şi credibilitatea minciunii propriu-zise.

Spre exemplu, mincinosul subliniază deseori

exagerat de mult tocmai cuvântul de care are nevoie pentru a completa minciuna: „*Nu* am făcut asta!” *Nu* am fost acolo!” Nu am avut relaţii sexuale cu acea femeie!”

În plus, cuvintele sale spun un lucru, dar indiciile corporale îţi vor spune altceva.

Şi, în sfârşit, afirmaţiile sale nu concordă cu realitatea.

Minciuna nu e doar o artă; în lumea actuală, e o aptitudine de supravieţuire vitală. La fel şi capacitatea de a depista un mincinos. Contrar cu ceea ce, poate, ai auzit, nu i se lungeşte de fiecare dată nasul şi nici vreo altă parte a corpului (Bill Clinton fiind excepţia!).

De *la tăciuni aprinşi până la hipnotism*. Shulman (2002) spune: „Capacitatea de a deosebi adevărul de minciună, vinovatul de nevinovat este una dintre cele mai elementare provocări din toate interacţiunile umane. Toată lumea minte şi toată lumea încearcă să-l identifice pe mincinos. Nimeni nu reuşeşte constant să facă niciuna, nici alta”.

De-a lungul secolelor s-a folosit o gamă fantastică de metode în încercarea de a găsi aşa-numita” reacţie Pinocchio”, modalitatea perfectă, imbatabilă de a şti când cineva minte. Aceste metode, ce merg de la mistic până la mecanic, de la tăciunii aprinşi până la hipnotism, au înregistrat grade diferite de succes.

Şamanii din vechime foloseau semne prevestitoare şi poţiuni şi comunicau cu spiritele pentru. A deosebi adevărul de minciună. Cei mai pricepuţi dintre aceşti vraci îşi dădeau seama că o persoană minte descifrându-i roşeaţa feţei, mişcările iuţi ale ochilor într-o parte şi în alta şi luându-i pulsul (la încheietura mâinii sau la gât) fără ca persoana să-şi dea seama ce se petrece. (Vezi Lung şi Prowant, 2001: 137.)

În Egiptul antic se credea că zeul Osiris cântărea sufletul (ka)

Unui mort punându-l în balanţă cu o pană. În multe culturi a existat aşteptareia ca ameninţarea cu pedeapsa în viaţa viitoare să-i împiedice pe oameni să mintă în *această* lume. (Da-da, sigur că funcţionează…)

În China antică, omul bănuit de minciună era obligat să-şi bage în gură pudră de orez, teoria fiind aceea că un mincinos cu gura uscată n-ar fi în stare să vorbească.

Se spune că ninja japonezi au rafinat o tehnică (preluată iniţial de la „verii" lor chinezi, temuţii *moshuh nanren*) folosind ace de acupunctură plasate strategic, ceea ce făcea ca victima să nu fie doar incapabilă să se mişte, ci şi incapabilă să mintă.

Vechiul Testament consideră minciuna, cel puţin cea a patriarhilor şi profeţilor, drept strategie acceptabilă (Geneza 27: 18, 29: 27, 3: 13; Judecătorii 16: 10; Samuel 20: 6 şi Matei 26: 69 în Noul Testament).

Regele Solomon a folosit psihologia pentru a o deosebi pe adevărata mamă a pruncului disputat de cea mincinoasă.

Romanii erau mari admiratori ai adevărului şi, ca urmare, foloseau orice metodă, de la profetese până la tortură şi duelul cu gladiatorul/

Cuvântul englezesc *testimony*, mărturie, provine din faptul că, întrucât romanii precreştini n-aveau (încă) un teanc de biblii pe care să jure, când un cetăţean roman era convocat în faţa Senatului (care juca şi rolul de curte supremă de justiţie), martorului i se cerea să-şi cuprindă cu mâna test/cu/ele, să jure pe propriile test/s (latină), de unde" testis-mony", cu implicaţia clară că, dacă era prins cu minciuna în faţa Senatului, avea să cânte în scurt timp în rândul sopranelor! (n.a.).

În Europa medievală, proba pentru nobili era duelul judiciar iar pentru noi, ceilalţi, mai puţin nobili, proba focului. *A*

Inchiziţia a început oficial să facă ravagii în Europa în 1232, iar în secolul al XV-lea a atins eficienţa (teroarea!) supremă prin infama Inchiziţie spaniolă (de parcă Inchiziţia *obişnuită* n-ar fi fost deja suficient de infamă!).

Inchiziţia spaniolă a luat sfârşit, oficial, în 1834. Dar Biserica Catolică încă n-a repudiat binecuvântarea acordată Inchiziţiei (adică probei torturii). (Vezi Lung şi Prowant, 2003.)

La fel ca romanii, membrii Inchiziţiei erau şi ei mari admiratori ai adevărului, cel puţin ai adevărului *lor*. Credinţa lor de bază era aceea că dacă spuneai adevărul – Dumnezeu te apăra… de ciocanele care-ţi zdrobeau oasele, de cleştii înroşiţi în foc care-ţi strângeau testiculele, de cârligele care-ţi sfâşiau carnea de pe corp, de… mă rog, ai prins ideea.

În mod ironic, torţionarilor Inchiziţiei le era interzis să facă vărsare de sânge: *Ecclesia non novit sanquinem* („Biserica e nepătată de sânge”). Ca urmare, au creat nişte modalităţi foarte inventive de a te vătăma fără a trebui să spele prea mult după tine. Acesta e şi motivul pentru care ereticii şi alţi mincinoşi erau în ultimă instanţă arşi pe rug[5]

---

5 De comparat aversiunea Inchiziţiei faţă de vărsarea de sânge cu o altă interdicţie religioasă a vărsării sângelui: legământul depus de membrii cultului tugilor din India, care-şi strangulau ritual victimele alese pentru sacrificare, întrucât vărsarea de sânge era interzisă de zeiţa Kali, pe care o venerau

Legea musulmană a considerat dintotdeauna tortura drept singurul detector de minciuni infailibil, chiar şi în epoca modernă (Lung şi Prowant, 2003).

Procesul vrăjitoarelor din Salem (1692), care a dus la spânzurarea a nouăsprezece „vrăjitoare”, a constituit apogeul unei lungi istorii a vânătorilor de vrăjitoare, iniţiată în Europa de Inchiziţie. Femeile bănuite a fi vrăjitoare erau supuse la felurite torturi: înecarea fiind legate de scaune, zdrobirea sub greutăţi cântărind mai multe tone, toate în încercarea drept-credincioşilor de a afla adevărul.

În 1734, crearea *mesmerismului* deschide poarta spre aflarea adevărului prin folosirea *hipnozei*. (Observaţie: în epoca modernă, utilizarea hipnozei ca detector de minciuni a dat naştere la îngrijorarea că, în loc să scoată la iveală adevărul, hipnotizatorii ar putea, de fapt, să stimuleze sau să implanteze amintiri false.)

În 1895, criminologul italian Cesare Lombroso (căruia i se atribuie folosirea pentru prima oară a termenului „criminal înnăscut”) este primul care utilizează un test de detectare a minciunii.

În anii ’20, John Larson inventează primul poligraf. Laurii pentru contribuţia la crearea şi perfecţionarea detectorului de minciuni sunt culeşi de doctorul Leonarde Keeler, doctorul Chester Darrow (întemeietorul „psihofiziologiei”) şi de William M. Marston.

(Ca să ştii şi tu: Marston este mai bine cunoscut sub pseudonimul său literar, Charles Moulton, sub a cărui mască a creat-o pe *Wonder Woman*, personaj de benzi desenate. Aceasta, în mod curios, întrebuinţa un „lasou fermecat” care, rotit deasupra infractorului, îi obliga să

(Lung, 1995) n.a.

spună adevărul.)

Concepţia de bază a poligrafului din anii ’20 s-a schimbat prea puţin în deceniile care au urmat. Poligraful modern măsoară şi el reacţii corporale precum respiraţia şi activitatea cardiovasculară.

Faptul că poligrafului i s-au adus foarte puţine îmbunătăţiri a determinat Asociaţia Psihologilor Americani să declare, în 1986, că poligraful nu oferă” informaţii categorice”.

În anii ’50, după sperietura provocată de practica spălării creierului survenită în urma repatrierii prizonierilor de război americani din Coreea de Nord, agenţiile guvernamentale precum CIA (înfiinţată în 1947) şi NSA (înfiinţată în 1952) au început să finanţeze cercetări asupra MK (controlul minţii) care au inclus căutarea unor metode infailibile pentru (1) detectarea minciunilor şi (2) o modalitate mai bună de a-şi ascunde propriile minciuni.

Pe tot parcursul anilor ’60, agenţiile guvernamentale au continuat să cheltuiască banii contribuabililor pe numeroase experimente care să faciliteze depistarea minciunilor. Acestea au mers de la dispozitive mecanice şi electronice (ex„Scaunul foielii”, proiectat să măsoare mişcările inconştiente, fasciculele infraroşii, concepute să măsoare temperatura buzei superioare a mincinosului) până la aşa-numitele seruri ale adevărului şi chiar până la angajarea de persoane cu capacităţi paranormale care să citească gândurile.

În 1975, CIA a creat dispozitivul CVSA (analizator corn* puterizat al tensiunii din voce). Deşi viabilitatea şi gradul său de încrede continuă să fie disputate, tehnologia a dobândit tot mai multă popularitate şi acum poate fi achiziţionată din comerţ: De *tectorul de minciuni portabil*

Handytruster, un dispozitiv de opt? pe opt centimetri cu ecran D care identifică gradul de stres al. unei persoane analizându-i vocea. R

Se testează în continuare noi metode de depistare a mirv; ciunilor (în principal aparatură şi medicamente). Cea mai recentă şi mai promiţătoare (sau ameninţătoare!) este" amprentârea ce-„rebrală", cu ajutorul unui proces gen IRM care scanează aportul! de sânge în zone cerebrale asociate cu imaginaţia (minciuna) şi şi cu adevărata stocare a amintirilor (adevărul) (*Psychology Today*, ianuarie-februarie 2002: 15).

Nu poţi bate detectorul de minciuni, dar îl poţi bate pe tipul care-ţi administrează testul. (Vezi „Stratagemele ucigaşe", în capitolul 3.)

Cele şapte tipuri de minciună după Shakespeare. O replică din filmul State *and Main* (2000) spune: „Nu e minciună, e talent la ficţiune".

Când descoperi că douăzeci şi trei de avocaţi din douăzeci şi patru îşi sfătuiesc clienţii să comită sperjur (*Psychology Today*, martie-aprilie 2002: 73), poţi înţelege de ce Shakespeare ne-a sfătuit ca „mai întâi să omorâm toţi avocaţii".

Nemuritorul bard ne-a oferit de asemenea, prin vocea personajului său Touchstone din *Cum vă place* (1599), cele şapte tipuri de minciună:

1. *Răspunsul curtenitor* Asta se întâmplă când spui cuiva că se înşală (chiar dacă ştii că are dreptate), dar îi spui extrem de politicos ceva de genul" Tare mi-e teamă că vă înşelaţi, domnule", astfel că începe să aibă îndoieli.

Răspunsul curtenitor îţi câştigă timpul necesar ca să-ţi aranjezi alibiul sau contraatacul (lucru pe care, de fapt, ar trebui să-l faci dinainte). De asemenea, răspunsul curtenitor te face să pari *deloc îngrijorat* de acuzaţiile

celuilalt (oricât de surprinzătoare ar fi).

În plus, replica nonşalantă te face să pari un mare domn (sau o mare doamnă, după caz), datorită răbdării, controlului şi elocvenţei cu care răspunzi. (Sugestie: adoptă un ton aflat la un pas de condescendenţă.)

Spune-i celuilalt: „Poate aveţi nevoie de mai mult timp ca să verificaţi faptele?”

Când ştii precis că te-a prins cu mâţa-n sac, retrage-te cu o plecăciune teatrală (şau dă-i liber cu un gest amplu cu mâna, care să-l distragă). Fără să-i oferi timp să replice, aplică-i lovitura de graţie: „Dacă nu puteţi aduce nicio contribuţie pozitivă, de ce ne împovăraţi pe toţi cu un lucru atât de evident dezgustător?”

Tocmai l-ai făcut să fie personajul negativ pentru că a „îndrăznit” să deschidă un subiect atât de negativ (vezi „Replica mojică”, mai jos).

2. *Zeflemeaua modestă*. Această mică replică spirituală sau comentariu amuzant are menirea de a distrage atenţia ascultătorilor de la adevărul acuzaţiilor incendiare pe care celălalt tocmai Le-a făcut la adresa ta.

Poate că tocmai i-a anunţat pe toţi cei din cameră că are dovezi clare cum că eşti comunist cu carnet de membru, dar singurul lucru” roşu” despre care vor vorbi ceilalţi mâine dimineaţă în jurul cafetierei va fi cât de roşu la faţă s-a făcut respectivul când ai replicat cu gluma aceea spirituală despre chiloţii tanga roşii pe care a fost surprins purtându-i!

3. *Replica mojică*. Această replică îţi permite să devalorizezi opinia celuilalt şi să-i minimalizezi acuzaţiile, respingându-i informaţiile îndoielnice.

De asemenea, poţi contracara adoptând poziţia de superioritate morală, atacându-i morala sau onoarea (ori lipsa ei) pentru modul viclean în care şi-a obţinut

informaţiile.

Convinge-i pe ascultători că informaţiile sale (oricât de puternic te-ar afecta) au fost obţinute prin mijloace dezgustătoare şi prin înşelătorie. Şocaţi şi îndureraţi, ascultătorii se vor întoarce împotriva lui, dând uitării mesajul (cel puţin temporar) ca să-l mustre aspru pe aducătorul lui.

Replica ta: „Nu voi face cinste unei astfel de acuzaţii josnice şi nici nu mă voi gândi să-i insult pe toţi aceşti oameni de treabă printr-un răspuns". (Ca să ştii şi tu: această stratagemă este similară cu atacul prin *argumentum ad hominem*, argulmentul la adresa omului, folosit în politică: dacă nu poţi contrai cara cu succes adevărul evident. Al mesajului unui candidat! ataci pe candidatul însuşi.) 1

4. *Respingerea curajoasă*. Această respingere înlătură direcţi orice dovadă cu care te atacă un inamic, ca fiind pur şi simplu; falsă. Oricât de copleşitoare ar fi probele sale, oricât de izbitoard ar fi dovezile şi oricât de convingători ar fi martorii, neagă, neagă/j şi iar neagă.

Astfel dai impresia că, oricât de multe ar fi faptele supăratoare, ele n-au puterea de a te face să te datini. În consecinţă, pe K vara dovedirii cade pe umerii adversarului. (Ca să ştii şi tu: de fiecare dată când trebuie să te opreşti în toiul peroraţiei, ca săv laşi taberei adverse timp cu prisosinţă să-ţi demonteze dovezi lecriticând detalii lipsite de importanţă, asta-ţi încetineşte viteza şi-ţi perturbă ritmul.)

Poate calul pe care ai pornit la drum nu se cheamă" Confuzie", dar când se-ngroaşă gluma şi a sosit momentul s-o iei la sănătoasa", Confuzia" stârneşte cel mai mult praf în urmă!

Exemplu: adversarul scoate la iveală o fotografie care

te arată în flagrant delict, cu pantalonii în vine, cu mâna în cutia cu bomboane. Replica ta nonşalantă: „Eh, cred că asta rezolvă în sfârşit disputa pe tema dacă l-au conservat criogenic sau nu pe Walt Disney”.

Ar trebui să fii deja la jumătatea drumului înainte ca praful stârnit de buna, credincioasa” confuzie” să se aştearnă la loc!

5. *Contraatacul*. Spune că *el* minte când el afirmă că tu minţi. Numit deseori” opoziţia prin ceartă”, acest gen de reacţie îl pune şi pe celălalt într-o postură dificilă, fiindcă-l obligă să facă rost de dovezi cu care să-şi sprijine afirmaţiile (vezi „Respingerea curajoasă”).

6. *Minciuna de circumstanţă*. Asta e o minciună prin omisiune, adică omiţi o informaţie vitală. Femeile preferă acest tip de minciună.

7. *Minciuna directă*. Pe de altă parte, minciuna directă e o minciună activă, ce presupune adăugarea intenţionată de informaţii. Bărbaţii preferă acest tip de minciună. (Vezi „Cele zece porunci ale minciunii”, mai departe în acest capitol.)

După cum spunea bardul nemuritor, întreaga lume e o scenă, iar oamenii, simpli actori; îşi fac intrarea, îşi fac ieşirea şi, într-o viaţă, fiecare joacă multe roluri…

Şi nu fi surprins dacă unele dintre rolurile pe care ţi se cere să le joci înainte de ultima cădere a cortinei negre îţi cer să minţi de să îngheţe apele!

(Ca să ştii şi tu: William Shakespeare (1564 1616), el însuşi capabil să joace la perfecţie numeroase roluri, constituie o lectură obligatorie pentru oricine studiază serios ştiinţa neagră sau controlul minţii.)

Observaţiile pline de intuiţie ale lui Shakespeare cu privire la stratagemele şi trucurile necinstite ale minţii omeneşti l-au făcut să fie maestru în psihologia observaţiei

cu mult înainte ca această ştiinţă să fie înfiinţată.

Chiar şi în prezent ştim extrem de puţine despre acest dramaturg misterios, care a avut o influenţă atât de mare nu doar asupra lumii literaturii, ci şi asupra lumii în general.

Mulţi bănuiesc că adevăratul Shakespeare a fost Francis Bacon (1561 1626), faimosul (infamul) rebel şi francmason care, ca membru al „colegiului invizibil", a contribuit la redactarea versiunii Bibliei din perioada regelui James, în 1611, dându-şi mare osteneală să includă în text o abundenţă de referiri şi ritualuri masonice esoterice, între care s-a numărat includerea, pseudonimului său literar", Shakespeare", în Psalmi, capitolul 46/

Poate că Shakespeare a considerat" farsa" bine executată drept al *optulea* tip de minciună?

C/ne *cum şi despre ce*. *Cine* minte? Toată lumea minte. Diferenţele de la om la om ţin doar de lucrurile *despre care* minţim şi despre *felul cum* ne ţesem plasa necinstită.

Se estimează că doar 5% din oameni sunt" mincinoşi înnăscuţi". Asta înseamnă că voi, ceilalţi trebuie să vă. Daţi osteneala să învăţaţi. (He-he-he!) Vestea bună este aceea că, până să ajungem adulţi, avem timp din belşug să exersăm.

Numără patruzeci şi şase de cuvinte de la început şi apoi patruzeci şi şase de cuvinte de la sfârşit şi vezi dacă-ţi mai rămâne vreo îndoială că „Shakespeare" a contribuit la scrierea Băblieil (n.a.).

Vârsta influenţează felul în care minţim. Copiii mici mint, 1! dar celor sub vârsta de opt ani le lipsesc strategiile sofisticate de a minţi, în general, aceştia spun minciuni despre acţiuni: „N-anf spart-o eu... o gorilă mare

a intrat pe geam şi a spart-o!” La această vârstă, copiii au gândire concretă (literală) şi, ca atare, nu se pricep prea bine să-şi ascundă sentimentele.

Între optaşi zece ani li se dezvoltă gândirea abstractă şi devin mai pricepuţi la minciună, întrucât achiziţionează tehnici de a minţi mai complexe.

La vârsta pubertăţii sunt deja foarte buni mincinoşi şi spun deseori minciuni doar de dragul plăcerii şi puterii pe care le-o dă păcălirea adulţilor.

Părinţi ai micilor mincinoşi, îmbărbătaţi-vă: copiii care au suficientă imaginaţie ca să mintă bine tind, de asemenea, să aibă cele mai bune abilităţi sociale şi, drept urmare, devin cei mai populari ca adolescenţi şi la vârsta adultă.

Puţini adulţi au idee cât. De des mint ei înşişi în fiecare zi. Adultul obişnuit minte de douăzeci şi cinci de ori pe zi, aproximativ o dată până la de şase ori pe oră. Diferiţi factori, de la sex şi stres, până la motivaţia şi obiectivele individuale, influenţează cum şi despre ce mint adulţii.

Stresul influenţează felul cum mint adulţii fiindcă oamenii se confruntă în mod diferit cu stresul (vezi Figura 14). Cu cât există mai mult stres în viaţa ta, cu atât sunt şanse mai mari că vei fi dispus să minţi (doar un-pic… la început) ca să încerci să scapi de o parte din acel stres. Ca cât strângi mai tare un şobolan, cu atât chiţcăie mai mult.

Sexul influenţează şi el felul cum minţim. În mod deloc surprinzător, bărbaţii mint altfel decât femeile.

Motivaţiile şi obiectivele influenţează şi ele felul cum minţim şi lucrurile despre care minţim. Majoritatea oamenilor mint cu bună ştiinţă şi de bunăvoie dacă au un motiv suficient de bun de exemplu, să ajute un prieten să iasă dintr-o încurcătură.

În mod ciudat, chiar şi atunci când refuză să mintă

pentru a se salva pe-ei înşişi, majoritatea oamenilor mint ca să ajute un prieten, chiar şi numai pentru a-l scuti pe acesta de ruşine.

BĂRBAŢI	FEMEI
Minciuni active (Adăugarea de informaţii)	Minciuni prin omisiune (Ascunderea de informaţii)
Cheie: Ascultă ce spune.	Cheie: Ascultă ce nu spune.
Bărbaţii mint ca să-şi facă re	Femeile mint ca să-i facă pe
Clamă.	Alţii să se simtă mai bine.
Bărbaţii se apleacă spre tine	Femeile se îndepărtează de
Când mint.	Ţine când mint.

Poţi să protestezi cât vrei, dar, când vine vorba de minciună, fiecare dintre noi are propriul preţ, acea linie dincolo de care" scopul *justifică* mijloacele".

*„Rezultatul justifică mijloacele. Totuşi în planurile noastre să ne îndreptăm atenţia nu atât spre ceea ce e bine şi mor*al, *ci spre ceea ce e necesar şi util*".

Aşa-n urnitele *Protocoale ale înţelepţilor Sionului*

Dacă ne gândim destul de mult, putem justifica practic orice acţiune. Desigur, e util să avem nişte obiective religioase pe jumătate gândite sau nişte obiective politice absurde în spatele cărora să ne ascundem lipsa de cinste şi integritate.

Când pornim pe acest drum plin de serpentine al perfidiei, sperjurului, plagiatului şi minciunii, avem nenumărate modele dintre care să alegem. Industriaşii

profitori nu se dau în lături de la a minţi guvernul. De ce am face-o noi?

Şi, s-o spunem pe-a dreaptă, n-am simţit cu toţii un dram de uşurare când Biroul Oval a emis acel Ordin executiv care declara că sexul oral nu intră în categoria" relaţiilor sexuale"?!

În mod similar, oamenii religioşi sapă întruna în scripturi în căutarea acelui verset deformat care să le justifice cea mai recentă greşeală sau atrocitate.

(Observaţie: ca să nu începi să gândeşti de rău despre doctorul Lung, te rog să observi că a diferenţiat religiozitatea de spiritualitate. După definiţia sa, *spiritualitatea* înseamnă să priveşti cu îndrăzneală în abis… şi să nu tresari când îţi dai seama că abisul se uită şi el la tine! *Religiozitatea*, pe de altă parte, e doar tomul acela prăfuit pe care-l duci cu tine sau tichia aceea caraghioasă pe care-o porţi.)

Cultele precum Martorii lui Iehova, spre exemplu, permit! minciuna atât timp cât este pentru o cauză nobilă (cauza *lor*\):!

„În general, a minţi presupune să spui un lucru fals unei persoane care are dreptul de a cunoaşte adevărul […]. Minciuna răuvoitoare este clar condamnată în Biblie, dar asta nu înseamnă că omul are obligaţia de a divulga informaţii adevărate oamenilor care nu au dreptul la ele" (*Aid to Bible Understanding*, publicaţiile Societăţii Watchtower, citată în MacGrer gor, 1998: 5).

Astfel, dacă nu suntem mincinoşi înnăscuţi, ne e mai uşor (adică mai uşor să justificăm) să spunem minciuni despre lucrurile care sunt importante pentru noi. De exemplu, unul din patru oameni minte când face o cerere de angajare (*London Financial Times*, iulie 2002).

În cartea *Lies We Live By* (2000), Carl Hausman ne învaţă că există trei moduri de a minţi: prin cuvinte, prin cifre şi prin imagini.

Minciuna prin cuvinte n-are nevoie de explicaţii. Cam 90% din ştiinţa neagră ţine de asta!

Minciuna prin cifre dă rezultate fiindcă, după cum a arătat cineva, dacă chinuieşti cifrele suficient de mult timp, vor mărturisi orice.

Benjamin-Disraeli (1804 – n1881), scriitor şi om de Stat, a pus problema în termeni şi mai concreţi când a declarat că există trei (iarăşi cifra asta magică) tipuri de minciună: minciuna, minr ciuna diabolică şi-statistica.

(Observaţie: dacă tot suntem la capitolul minciună şi" triade", nu uita" Cele trei tipuri de rahaturi" ale lui Fritz Peris [Lung şi Prowant, 2001: 72].)

Guvernul american cheltuieşte în fiecare an peste trei *miliarde* din banii contribuabililor efectuând şi analizând statistici. Uneori, asta duce din întâmplare la statistici realiste, care pot ajuta cu adevărat la anticiparea tendinţelor şi la a decide în ce direcţie e cel mai bine să fie investite nişte resurse limitate. Însă la fel de des, statisticile devin muniţie pentru politicienii care-şi urmăresc propriile interese şi pentru grupurile cu interese speciale.

Spre exemplu, să presupunem că un candidat din Dakota de Nord pornit să „strângă şurubul asupra infracţionalităţii" ar afirma că, în 2003, rata omuciderilor în statul său a crescut cu un ameţitor *150% faţă de anul anterior*. Măiculiţă! 150%? S-ar zice că Dakota de Nord se află în ghearele unui val major de infracţionalitate şi că ar trebui să votăm, recunoscători, orice politician cu spirit de observaţie suficient de bun ca să ne anunţe acest lucru… Dar dacă apoi ai afla că, pe tot parcursul anului 2002, în

Dakota de Nord au existat doar două omucideri? Atunci", creşterea cu 150%" din 2003 ar însemna că în Dakota de Nord au *existat doar cinci omucideri în 2003I* Nici pe departe valul de infracţionalitate major la care ne-a făcut să ne gândim iniţial statistica.

Minciuna prin imagini include bombardamentul cu imagini (conştiente şi subliminale) la care ne supun televiziunea, panourile publicitare stradale, computerele, revistele, chiar şi acele tricouri şi căni de cafea gratuite împărţite la evenimentele sportive şi la concertele rock. Uită-te chiar acum în dulap şi pariez că vei găsi cel puţin un tricou care face reclamă unui star rock, unei băuturi răcoritoare sau unui star rock care promovează o băutură răcoritoare.

Desigur, America e în continuare o ţară liberă (he-he-he!), aşa că oricine, de oriunde are libertatea de a combina şi amesteca aceste trei mijloace de a minţi, oricând are chef să încerce să ne influenţeze gândirea.

Altfel spus, dacă nu eşti mereu vigilent, e cert că se va găsi cineva cu scopuri necinstite care să încerce să-ţi sucească mintea.

Cele zece *porunci ale minciunii*

L *Minte cât mai puţin cu putinţă*. Nu minţi doar ca să exersezi sau pentru plăcerea pe care o simţi. Când scapi basma curată. Minţim. Mai bine când suntem motivaţi un pistol la tâmplă, o mână caldă pe coapsă.

Foloseşte de preferinţă minciuni prin omisiune decât minciuni active. E mai uşor să „completezi spaţiile goale" când eşti presat s-o faci decât să aperi o minciună gogonată în carete: ai implicat deja (vezi Porunca VIII).

II, *Respectă natura şi cifrele*. Menţine-ţi minciunile în domeniul posibilului, în graniţele" realităţii" aşa cum o

recunosc majoritatea oamenilor.

Nu umfla cifrele la niveluri astronomice leafa, handicapul! la golf sau durata şi forţa celui mai bun… antrenament la salăş Mama Natură dă peştilor… şi altor lucruri doar o lungime iimij tată. Dacă spui minciuni prea, gogonate, mai devreme sau maij târziu, cineva îţi va spune că nu te crede şi atunci vei fi obligat să bagi mâna în… buzunar şi să scoţi la iveală… fotografiile acele-a din ultima excursie la pescuit. (Bine gândit să le" împrumuţi"] din biroul colegului de serviciu!)

Cu cât e mai gogonată şi mai sfruntată minciuna, cu atât aij mai mare nevoie să introduci în ea elemente de adevăr.]

E în regulă să „forţezi" credulitatea şi legile naturii, doar să-i nu le distrugi de-a dreptul.

III. *Diavolul se găseşte în detalii*. Cei care mint prost tind să] fie vagi în vorbire. Iar când nu le oferi destule detalii, ascultător rii încep să punăjntrebări. Nu e deloc un lucru bun.

Ai grijă să oferi detalii *incitante* din belşug (vezi poruncile. IV ŞI V).

În loc să rişti ca ascultătorii să te oprească în toiul minciunii ca să te întrebe de unde naiba ai scos cutare informaţie, de fie –, care dată când îţi începi minciuna invocă surse şi autorităţi impecabile, precum *Nova*, canalul Discovery sau *National Enquirer*. (He-be-he!)

IV. *Felul cum povesteşti te trădează*. Fii încrezător, dar nu arogant. Dacă crezi în capacitatea ta de a spune minciuna, oamenii o vor crede.

Alege-ţi vorbele, tonul şi limbajul respectuos sau indecent pe potriva publicului. Spune de fiecare dată publicului ceea ce vrea să audă (vezi Porunca X).

Stăpâneşte la perfecţie arta sugerării şi a insinuării.

V. *Fii dur cu tine însuţi*. Foloseşte paranteze şi glume autoironice pentru a-ţi induce în eroare ascultătorii. Dacă râzi cu modestie de cât de norocos eşti că ai reuşit, aproape fără voie, asta-i face pe oameni să se identifice cu tine şi să te placă, iar pe oamenii care ne plac nu-i luăm prea tare la întrebări.

Majoritatea minciunilor amatorului au menirea de a-l face să pară măreţ. Oricine ştie că lăudăroşii şi mincinoşii sunt croiţi din aceeaşi stofă.

VI. *Pune-ţi fundul la bătaie*. Asigură-te că limbajul tău corporal e adecvat cu minciunile care-ţi ies pe gură.

VIL *Implică-te din toată inima*. Trăirile afective sunt combustibilul oricărei minciuni cu adevărat reuşite atât trăirile tale, cât şi cele pe care le declanşezi publicului.

Fii însufleţit când minţi. Fii entuziasmat, trist, furios… cumva, oricum, numai nesărat şi plictisitor nu. Fă-ţi ascultătorii să se molipsească de trăirile tale afective. Adu-ţi aminte, majoritatea deciziilor luate de oameni se bazează pe afectivitate, nu neapărat pe logică. Când activezi trăirile afective ale ascultătorilor, ei uită complet să mai gândească logic (lucru la care oricum puţini sunt cât de cât buni).

Când spui o minciună, faptele nu sunt niciodată la fel de importante ca sentimentele atât cele pe care le mimezi cu succes, cât şi cele pe care le trezeşti ascultătorilor.

Fă-i să râdă, să plângă, înfurie-i (dar nu pe tine!), activează-le emoţiile, fă-i şase implice în povestirea ta şi urmăreşte-le reacţiile. Primeşte feedbackul şi apoi ajustează-ţi Yninciunile în consecinţă.

VIII. *Rămâi la armele alese iniţial*. Nu devia* Alege o minciună şi rămâi la ea. Orice s-ar întâmpla, refuză să mărturiseşti.

Când eşti prins cu mâna pe cuţitul înfipt în gâtul

celuilalt, jură în faţa lui Dumnezeu că încercai doar să-i faci o traheotomie, ca să-i salvezi viaţa!

Ţine mereu la îndemână dovezi coroboratoare, pentru orice eventualitate.

IX. *Ţine* socotea/a *minciunilor pe care le spui*. Abraham Lincoln a avertizat că niciun om n-are memorie suficient de bună pentru a fi un mincinos convingător. Când vine vorba minciună, urmează regula simplităţii.

X. *Oamenii cred ce vor să creadă*. Oricât de copleşitoare ar fi dovezile, în ultimă instanţă, oamenii selectează pe alese ce vor să creadă, de obicei, orice lucru care le întăreşte credinţele deja existente. Dacă te îndoieşti de mine, întreabă-l pe O.J. Simpson/

Ştiinţa nu va învinge niciodată religia. Da, sigur, Ştiinţa ne-a dat medicina şi MTV-ul, dar religia ne oferă singurul lucru pe care faptele reci, obiective, dovedite şi verificate ale ştiinţei nu ni-l pot oferi… *o îmbrăţişare caldă* (n.a.).

Nu uita: oamenii preferă oricând o înşiruire de aiureli distractive faţă de adevărul plictisitor. Tot ce ai de făcut este să fii *amuzant* şi să *le spui oamenilor ce vor să audă*. Liebermant (1998) spunea:

„Persoana pe care o poţi minţi cel mai uşor e cea care vrea să fie păcălită. Există mai mulţi factori care ne împiedică sa ajungem la adevăr, dar, de obicei, cei mai vinovaţi inculpaţi suntem noi înşine. Dacă nu vrei să vezi adevărul, de multe ori nu-l vei vedea […]. Numai omul de excepţie este dispus să se uite la ceva ce nu vrea să vadă, să asculte ceea ce nu vrea să audă şi să creadă ceea ce ar vrea să nu existe” (pagina 183).

Cum să prinzi în capcană un mincinos. În lipsa unui poligraf aflat la îndemână, regulile pentru a prinde în capcană un mincinos sunt aceleaşi pe care ţi le-a spus

mama să le respecţi înainte: de a traversa strada: opreşte-te, uită-te şi ascultă.

Opreşte sau cel puţin încetineşte un mincinos care vorbeşte repede, ca să ai timp să „cumpăneşti la propunerea lui”, adică să-i demontezi aiurelile.

Uită-te în ochii lui şi urmăreşte-i „mersul-umbră”. Limbajul corporal îi trădează pe aproape toţi mincinoşii, cu excepţia celor absolut experţi. Chiar şi atunci când mincinosul îşi impune conştient să-şi creadă propria minciună, în subconştient ştie că minte, iar asta iese la iveală sub forma indiciilor trădătoare.

Ascultă nu doar vorbele pe care le turuie, ci şi tonul vocii. Ascultă cuvintele pe care le accentuează şi mai ales cuvintele (şi detaliile) pe care încearcă să le ascundă. Sugestie: dacă foloseşte forme contrase, precum” n-am” şi „n-a”, în loc de „nu am” şi „nu a”, şansele sunţ 60: 40 în favoarea lui că spune adevărul.

Pune mereu întrebări. Asta-l va obliga să scornească noi minciuni ca s-o sprijine pe cea iniţială. În plus, întrebările îi perturbă ritmul, forţându-l s-o ia de la capăt.

Prefă-te că ţi-a scăpat ceva şi cere-i să spună de la început. Cere-i să repete ideile şi pasajele îndoielnice.

Ce faci cu un mincinos după ce ai reuşit să-l prinzi în capcană, după ce ai dovada clară că minte? Poţi folosi acest lucru imediat sau îl poţi pune la păstrare.

Poţi să-i pui în faţă dovada că minte, să alegi gratificarea pe loc, umilindu-ţi inamicul mincinos în faţa iubitei şi a prietenilor săi.

Sau poţi opta pentru gratificarea întârziată”, punând la păstrare” o vreme dovada înşelăciunii şi lipsei sale de sinceritate un iepure turbat pe care-l poţi scoate din joben oricând ai nevoie.

O a treia opţiune presupune, de asemenea, să nu-i

expui pe loc minciuna, ci *să-i comunici că ştii*, că păstrezi informaţia care ar putea să-i vină de hac. Acum ai opţiunea de a folosi această informaţie ca să-l şantajezi…

Sau poţi cădea de acord să păstraţi secretul între voi; astfel câştigi un aliat… sau cel puţin un tovarăş de conspiraţie.

„Adevărul trebuie să fie falsitate dacă nu e adevărul întreg; *iar adevărul întreg este în parte inaccesibil*, *în parte ininteligibil*, *în parte incredibil şi în parte de nepublicat*, *asta în orice ţară în care adevărul este recunoscut ca un explozibil periculos*".

The Confessions ofăleister Crowley, 1929

Partea a III-a GENII ŞI NEBUNI

„N-*am spus niciun lucru pe care să nu-l fi spus alţii*, *mai buniânaintea mea*, *într-o manieră mult mai completă*, *mai plină de forţă şi mai impresionantă* /*

Sigmund Freud

Introducere

„Pulsul sângelui.

În vechime, când un învăţăcel în artele marţiale orientale ajungea să ştie tot ce avea să-l înveţe maestrul lui, Shihanul, acesta îi dăruia un pergament, echivalentul diplomelor de azi. Dar când absolventul desfăcea pergamentul, în loc să găsească pe el fraze caligrafiate elegant şi semnătura cu înfloriturі a maestrului, descoperea cu uimire că e complet alb!

Semnificaţia acestui pergament alb era deopotrivă simplă şi simbolică: dacă înainte, ca învăţăcel, petrecuse ani întregi sorbind fiecare vorbă a maestrului, imitându-i în cele mai mici nuanţe metoda şi mişcările, ca absolvent, era

liber să-şi scrie la propriu – destinul pe pergamentul alb.

Mai important, se aştepta ca absolventul, ca să-şi cinstească maestrul şi, în semn de recunoştinţă faţă de şcoală, să scrie prin acţiunile şi atitudinea sa – următorul capitol din istoria artei învăţate, continuând tradiţia acelei *alma mater*.

În Japonia, acest certificat alb se numeşte *ketchimyaku*, adică" pulsul sângelui", şi simbolizează învăţăturile nediluate transmise de la maestru la învăţăcel de-a lungul secolelor. Chuck Norris (1998) spunea:

„Conştiinţa acreditărilor şi a descendenţei aflate în spatele aproape fiecărui profesor trebuie să ne aducă tuturor o mare alinare, fiindcă reflectă faptul că fiecare a fost cândva un simplu începător şi că învăţarea îi continuă toată viaţa, începând din anii de grădiniţă i [...]. Datorită acestei transmiteri de la profesor la elev şi apoi la alt profesor, în spatele fiecărei arte se află un şir de maeştri, o succesiune de profesori şi elevi care duce, în multe cazuri, chiar până la începuturile artei respective" (pagina 117).

Prezentul învaţă de la trecut; altfel, nu supravieţuieşte sufi-i cient pentru a deveni viitor. Cei care vor fi maeştrii de mâine trebuie să petreacă ziua de azi învăţând de la maeştrii de ierr Pentru a realiza acest lucru, trebuie să fim în stare să ne lăsăm deoparte prejudecăţile suficient de mult timp ca să învăţăm *şi* de la sfânt, *şi* de la păcătos, adunând inteligenţa şi înţelepciunea celor cu experienţă, celor iscusiţi şi, da, chiar şi a celor infami. *Mai ales* a infamilor.

„După cum s-a *arătat, Binele poate fi apreciat pe deplin doar atunci când este văzut alături de Răuă.*

Marchizul de Sade, *Juliette, 1797*

Nu trebuie să ne pripim să-i judecăm pe maeştrii din vremurile apuse după standardele de azi (sau lipsa

acestora).

Omul e modelat de vremurile în care trăieşte. Însă acest lucru nu trebuie folosit niciodată pentru a-l elibera de responsabilitatea individuală.

Cenzorii moderni au dat deja deoparte şiretenia şi sfaturile multora dintre aceşti foşti maeştri în ştiinţa neagră, etichetându-le drept murdare, nedemne de atenţia noastră şi, în general, nedemne să fie studiate de omul cinstit.

Dar fii sigur sau, mai degrabă, fii *neliniştitl*, duşmanii noştri nu-şi fac procese die conştiinţă când se pune problema să facă orice e nevoie ca să ne doboare. Ei nu vor ezita să dezgroape şi să scuture de praf cele mai" interzise" texte, nici nu-şi vor împiedica limba deja despicată să glăsuiască liber vocale din altă lume menite să reînvie spiritele fără odihnă şi fără milă! ale acestor genii din trecut.

Fireşte că nu orice individ care se vrea a fi manipulator al minţii şi nu orice amorez de doi bani nu merită menţionat. Dar, privind din aceeaşi perspectivă, simplul fapt că un om se hotărăşte să-şi dedice viaţa grijii faţă de propria. Persoană şi apoi petrece acea viaţă acumulând cu intenţie mijloace mistice şi băneşti pentru a atinge acel ţel nu înseamnă nici pe departe că ar trebui să-l ignorăm din capul locului, hotărând în mod arbitrar că n-avem nimic de învăţat de la un astfel de ticălos.

Dimpotrivă: lumea a învăţatmult mai multe de la ticăloşi decât de la profesorii de religie.

De la Sun Tzu la Shakespeare, de la Machiavelli la Mao, în Orient şi-n Occident au existat oameni care au căutat să umple viitorul de posibilităţi… şi alţii care au vrut doar să-şi umple buzunarele. Dacă unii urmăresc progresul întregii noastre specii… alţii urmăresc doar

propriul progres.

Şi totuşi, dacă fiecare om se concentrează în primul rând asupra progresului personal, având grijă să devină sănătos, bogat şi înţelept, în cele din urmă nu va fi avantajată, oare, întreaga omenire de „egoismul" lui?

În viaţă nu există nimic garantat în afară de moarte… şi asta doar până când mâna viguroasă a Ştiinţei reuşeşte să se smulgă în sfârşit din strânsoarea artritică a superstiţiei!

Aşadar, nu avem nicio garanţie cu privire la destinaţia finală la care ne vor duce studiile noastre… şi nici nu ştim prea sigur pe ce cale dreaptă şi iină, strâmbă şi presărată cu pietre – au păşit patriarhii şi maeştrii din trecut ai" pulsului sângelui" de care ne ocupăm.

„Căutarea cunoştinţelor ascunse se poate încheia cu iniţierea în adevăruri divine sau în culte întunecate şi abominabile".

Webster

Şi există într-adevăr genealogii întunecate, cu maeştri a căror viclenie şi capacitate este pe măsura vulnerabilităţii minţii maleabile a neofiţilor cu ochi inocenţi. Doar mâna care ţine sabia o face pe aceasta să fie malefică.

Aşadar, dacă vrem să obţinem o educaţie completă, trebuie să ne aşteptăm să păşim nu doar pe bulevardele luminate de soare ale savanţilor acceptaţi, ci şi pe aleile dosnice, neglijate ale minţii pe care şi umbra se teme s-o atingă.

În ceea ce-i priveşte pe acei maeştri cu; caracter îndoielnic".

Din trecut şi din prezent, suntem liberi să ne aliem cu ei sau să ne înarmăm împotriva lor.

Şi într-un caz, şi în qelălalt, nu trebuie să-i

simpatizăm ca să învăţăm de la ei.

„Cât timp prinde şoareci, pisica e bună, indiferent dacă e *albă sau neagră* Deng Xiaoping

Aşadar, în loc să ne luăm obiceiul de a emite judecăţi rapide, imature intelectual cu privire la caracterul" bun" sau „malefic" al acestor maeştri din trecut, mai binsă ne concentrăm energia la dobândirea cunoştinţelor acestor maeştri şi, când e cazulfla înţelegerea nebuniei lor.

Nimic nu creşte în vid. Chiar dacă alcătuiesc o porţiune de ADN malefic, genele psihopatiei tot au nevoie de o casă în care să crească, de colegi pe care să-i agreseze şi de o şcoală de la care să chiulească.

Aşadar, când îi privim pe maeştrii din trecut ai ştiinţei negre, mai mult, când privim orice personalitate istorică sfânt sau păcătos, demnitar sau plebeu, mare emancipator sau cel mai iscusit înrobitor – trebuie să examinăm nu doar atitudinea omului, ci şi atitudinea vremurilor în care a trăit, vremuri care fie l-au încurajat, fie l-au încarcerat, fie l-au stimulat, fie au făcut tot posibilul ca să-l castreze; vremurile şi climatele blânde sau tumultuoase în care şi-a practicat meşteşugul, şi-a promovat cultul şi şi-a trâmbiţat politica.

De la Sun Tzu şi Musashi în Extremul Orient, la Machiavelli în Occident şi Rasputin undeva la mijloc, trebuie să studiem felul în care aceşti maeştri din trecut câţiva cu spirit neînfricat, cam mulţi megalomani – au modelat şi cotropit mintea maleabilă a oamenilor, pacte şi chiar imperii.

Prima regulă pentru. A ne însuşi cunoştinţele lor constă în a căuta să aflăm în ce privinţe se aseamănă aceşti maeştri, ca metodă şi ca nebunie, în loc să lăsăm detractorii să ne distragă prin criticarea diferenţelor aparente dintre ei.

Căci metodele maeştrilor *sunt* asemănătoare, în Orient şi-n Occident, străvechi sau moderne, înveşmântate în purpură regală sau învăluite în mantia neagră a vrăjitorului, în alb virginal sau în roşul aprins al prostituţiei.

De la escroci la lideri de cult, de la a-ţi pune piciorul în prag până la a-ţi băga mâna în buzunarul de la spate (doar ca să-ţi ia portofelul, să sperăm!), metodele şi vicleşugurile experţilor în anihilarea minţii sunt mereu aceleaşi, între ele existând mai multe asemănări decât deosebiri.

În ultimă instanţă, chinezul nu sângerează la fel ca hunul? Nu-şi strânge la piept copiii şi aurul şi mai tare – când îi zâmbeşte un străin? Acelaşi sânge, aceeaşi minte.

Aşa că, indiferent dacă călătorim spre Orient sau dintr-acolo ori rămânem cu picioarele bine înfipte în pământul occidental, studiul asiduu care se pretează la modelare intenţionată este cheia cu care descuiem misterele minţii, lumeşti sau magice, indiferent dacă mintea este cea" impenetrabilă" a orientalului sau cea" ingenioasă" a occidentalului.

Şi indiferent ce filiaţie concretă revendicăm, la modul serios sau fals, ceea ce contează cel mai mult este faptul că pulsul sângelui continuă să bată cu putere.

Căci, în cele din urmă, ce ne vor spune toate studiile noastre? Că suntem produsul penultim al unei filiaţii înţelepte sau insidioase ori că ne-am propus să devenim patriarhii unui nou puls al sângelui, unul mai benefic… sau mai întunecat decât al Maeştrilor din trecut? Lieberman (2000) afirma:

„Indiferent dacă e vorba de o luptă a minţii sau de o luptă a trupului, strategiile sunt aproape identice.

Asta pentru că toate bătăliile se poartă mai întâi în

minte; acela este locul în care câştigi sau pierzi, iar apoi rezultatul se manifestă în lumea materială. Indiferent, dacă e vorba de o partidă de tenis, un concurs de silabisire sau doi bărbaţi care se întrec să atragă atenţia unei femei, competiţia este competiţie. Atacă mintea adversarului şi-l vei face să se scindeze pe dinăuntru şi să seiupte cu sine, iar atunci va cădea în faţa ta fără ca măcar să-l atingi" (pagina.105).

CAPITOLUL 6 Arta schimbării formei

Cei care au studiat intens ştiinţa neagră au obiceiul de a sej adapta la condiţii schimbătoare şi la flux. Lumea e rece, iar cei înţelepţi şi iscusiţi se îmbracă în mod adecvat[6] Bastonul înţeleptului (cu tot cu lama ascunsă) şi pardesiul său cu două feţe nu sunt niciodată prea departe de el. Iar dacă acel înţelept se întâmplă să fie şi un escroc de mare clasă... ori un viclean crimh n-ai de război nazist precum Martin Bormann, îşi ţine şi *valiza* la un pas de el... şi călătoreşte cu bagaje puţine!"

„Adaptează-te sau mori" e cea mai neiertătoare regulă a naturii. Ne adaptăm la realităţile schimbătoare... sau, dacă nu, acele realităţi schimbătoare ne adaptează" pe noi.

Tocmai de aceea „arta deghizării este una dintre cele nouă discipline de antrenament din Ninjutsu (Lung, 1995).

6 Martin Ludwig Bormann (născut în 1900) a fost adjunctul lui Hitler în Partidul Naiist şi a deţinut puteri extraordinare până la dispariţia prudentă din timpul căderii Berlinului. Condamnat la moarte in absentia la Numberg, se zvoneşte de atunci că trăieşte pe picior mare (din aurul şi operele de artă furate de nazişti) în Argentina, Rusia şi în acea bază OZN secretă din Antarctica a naziştilor (n.a.).
Emisiune TV americană in care sunt încurajate subiecte precum sexualitatea aberantă şi chiar nuditatea parţială (n. tr.).

Lupul poate să-şi schimbe părul… puţin înălbitor şi obţii o oaie destul de convingătoare.

Desigur, ajută dacă poţi să behăi convingător şi dacă persoana căreia încerci să-i vinzi oaia chiar are nevoie de o oaie!

Sângele lui Avram

„Oamenii malefici; cu mintea ca tăişul sabiei> pot părea paşnici şi reţinuţir, dar până *la urmă îşi vor arăta firea feroce.*

Aşadar; omoară-i. Sau domesticeşte-i cu blândeţe *

Tshe Ring Dbang Rgyal (1697 1763)

În ceea ce priveşte strategia, patriarhul Avram a fost printre cei mai vicleni.

Forţa sa de gherilă era suficient de bine instruită ca să învingă armate mai mari, mai convenţionale (vezi Geneza, capitolul 1).

Ştiinţa neagră juca şi ea un rol major în lumea lui Avram. Spre exemplu, la nevoie, era permis să-ţi încurajezi nevasta să se prostitueze. Şi minciuna era acceptată… dar numai atunci când adevărul nu se potrivea (Geneza, capitolul 20).

(Observaţie: aşa tată, aşa fiu. Isac, fiul lui Avram, este prins folosind aceeaşi stratagemă cu nevasta *lui*, în Geneza 26.)

La un moment dat, Avram chiar încearcă să-l convingă pe Dumnezeu să nu distrugă Sodoma şi Gomora (Geneza 18). Din fericire, Dumnezeu iese victorios din acea negociere; altfel, am fi păţit-o cu toţii".

Vorbind de aşchia care nu sare departe de trunchi… Cele două nepoate ale lui Avram s-ar fi potrivit perfect în emisiunea lui Jerry Springer.

Neavând perspective de măritiş, cele două fete

conspiră să-l îmbete pe Lot, tatăl lor convenabil de credul, şi apoi să-l „violeze” două nopţi la rând! Ambele fiice rămân însărcinate.

Desigur, bietul Lot cel păcălit a fost, >prea beat” sau inconştient ca să-şi dea seama ce se petrecea… *două nopţi la rând* (Geneza, capitolul 9)?!

Evident, încă nu se inventase zicala” Mă tragi pe sfoară o dată, ruşinea ta; mă tragi pe sfoară a doua oară, ruşinea *mea!*” Biblia spune că Avram a trăit 175 de ani. În acest timp, a avut doi fii, Isaac şi Ismael, care au întemeiat triburile evreieşti şi respectiv triburile arabe. (Dar de atunci încoace nu şi-au arătat pic de respect reciproc!)

Aşadar, din sângele lui Avram s-au desprins două filiaţii! Punem accent pe cuvântul *sânge*, deoarece o filiaţie zămislită] de Avram a dat lumii cuvântul *zelot*, iar cealaltă ne-a blestemat cu cuvântul *asasin*.

Ştiinţa neagră în Biblie 1

„Ţine-te departe de duşmani şi fii cu băgare

De seamă cu prieteniij Iisus, fiul lui Sirah

Vechiul Testament este în esenţă o lungă cronică de război. De la raidurile de gherilă ale lui Avram asupra celor „Cinci regi din Nord”, cuceririle din Canaan ale războinicului Iosua, faptele de vitejie ale lui Samson şi ale regilor Saul şi David, până la straj tegia de gherilă încununată de succes a macabeilor în războiul] lor de independenţă cu Siria din secolele I! şi I î.Hr., tot Vechiulj Testament e scris cu sânge.

Sosirea romanilor în Palestina, în anul 63 î. Hrv a prilejuit adăugirea unui nou capitol sângeros, care a dus la inventarea cu vântului *zelot* J

Zelotul este definit ca fanatic religios-politic sinucigaş, de neoprit. Cuvântul provine de la un cult evreiesc care nu se dădea} în lături de la folosirea

asasinatelor pentru împlinirea obiectivei lor sale religioase şi politice.

Apropo, romanii îi numeau *terorişti*. Întemeiat de Iuda din Gamală la începutul secolului I; cultul zeloţilor a. Purtat o campanie de teroare împotriva forţei lor de ocupaţie romane şi împotriva oricărui evreu considerat colaboraţionist.

Baraba, pe care evreii au ales să-l graţieze, era un zelot cu mare popularitate (Luca, capitolul 23).

Zeloţii" au întărâtat norodul" o şoaptă aspră la urechea; unuia, un ghiont cu pumnalul ascuţit în coastele altuia – şi mul –, ţimea a fost mai mult decât fericită să voteze eliberarea criminallului zelot în loc de cea a tâmplarului agitator din Nazaret.

Zeloţii au luptat..." cu zel" în timpul revoltei evreieşti eşuate care a dus la distrugerea Ierusalimului de către romani în anul 70 d.Hr.

Cultul zeloţilor (dar nu şi mentalitatea lor, o astfel de energie nu poate fi distrusă niciodată, ţine minte) a luat sfârşit când toţi membrii şi-au omorât soţiile şi copiii şi apoi s-au sinucis în total 970 de oameni – în timpul asediului de la Hasada. (Observaţie: din întâmplare, tot atâţia oameni s-au sinucis împreună cu Jim Jones, liderul cultului Templul poporului, în 1979, în Guyana.)

Deşi în vremea Vechiului Testament braţul puternic cu sabia era elogiat, ştiinţa neagră era şi ea foarte respectată şi bine documentată în Biblie.

De la a-ţi convinge fratele să renunţe la dreptul său din naştere şi a-ţi păcăli tatăl vârstnic şi orb să-ţi dea binecuvântarea (Geneza, capitolul 27), până la a convinge un întreg trib duşman să recurgă la circumcizie, ca să-i poţi măcelări" A treia zi, pe când sufereau ei încă" (Geneza, capitolul 34) ... nu, zău!

Mai este şi Samson. Luptător de gherilă expert folosea tactici neaşteptate (incendierea recoltelor duşmanului) şi arme chiar şi mai neconvenţionale. (Hei, chestia cu „falca de măgar” a luat pe toată lumea prin surprindere!)

La capitolul ştiinţă neagră, ghicitorile lui Samson zăpăceau minţile duşmanilor, care nu erau prea încântaţi nici de faptul că acesta îşi făcea de cap cu femeile lor.

Dar abia când a făcut greşeala de a gândi cu „celălalt cap” şi a căzut pradă suspinelor şi farmecului Dalilei puternicul Samson şi-a găsit sfârşitul (Judecătorii, 15).

Ca să nu mai vorbim de Absalom, fiul regelui David, care i-a tot zâmbit fratelui său, Amnon, vreme de doi ani, timp în care a uneltit şi, în cele din urmă, a reuşit să-l ucidă ca pedeapsă pentru că o silui se pe sora lor, Tamar (2 Samuel, capitolul 13).*

Vechiul Testament este plin cu povestiri de felul acesta despre victoriile repetate ale fiilor (şi fiicelor) lui Avram. Desigur, *învingătorii* sunt cei care scriu cărţile de istorie… şi Bibliile.

Crezi că faptul că Amnon, primul născut, avea să devină următorul rege l-a influenţat în vreun fel pe prinţul Absalom? (n.a.).

Iisus, fiul lui Sirah

„Rădăcinile înţelepciunii cui i-au fost dezvăluite?
Căile ei iscusite cine le cunoaşte?”
Iisus, fiul lui Sirah

Textele apocrife sunt” cărţile pierdute” ale Bibliei, scrisă între cele două secole dinaintea lui Iisus din Nazaret, între VI chiul şi Noul Testament.

Deşi au fost o parte respectată a Bibliei catolice

vreme de of mie de ani, Shakespeare şi tovarăşii săi din „Colegiul invizibili masonic au omis textele apocrife din versiunea Bibliei din vrj mea regelui James, în 1611. Ca urmare, protestanţii au ignorat de? atunci aceste cărţi. *M*

E păcat, întrucât cele optsprezece cărţi conţin o comoara de înţelepciune laică, pragmatică: de la practicile elementare alei războiului de gherilă, în prima şi a doua carte a macabeilor (vezi mai ales 2 Macabei, capitolul 8), până la observaţiile perspicace privitoare la actul sexual dintre oameni consemnate de Iisus, fie lui Sirah.

Înţelepciunea lui Iisus, fiul lui Sirah (numit şi ecleziastul) este singura carte a textelor apocrife al cărei autor este cunoscut cui certitudine. (Observaţie: acest lucru nu justifică faptul că protestanţii s-au spălat pe mâini de textele apocrife, deoarece auto-i rii reali ai majorităţii cărţilor din Vechiul şi Noul Testament sunt *necunoscuţi*.)

Iisus, fiul lui Sirah (în ebraică Iosua ben Sira), a fost un scrib evreu şi profesor al legilor din Vechiul Testament, care a condus o academie în Ierusalim, în jurul anului 180 î.Hr.

Datorită perioadei în care a trăit şi a profesiei alese, Iisus, fiul lui Sirah, a moştenit deopotrivă înţelepciunea şi vicleşugurile din ceea ce astăzi numim Vechiul Testament, iar spusele sale au avut fără îndoială o influenţă asupra gândirii din Noul Testament:

„Lată, Eu vă trimit ca pe nişte miei în mijlocul lupilor. Fiţi dar înţelepţi ca şerpii şi fără răutate ca porumbeii”.

Matei, 10: 16

Departe de a fi cu capul în nori, Iisus, fiul lui Sirah, a vorbit despre strategii practice, nu despre strategii gen” luna de pe cer”, pentru lumea cealaltă, pe care nu le poţi folosi.

Observaţiile şi sfaturile sale merg de la subiectul

familiei până la aflarea celor care-ţi sunt cu adevărat prieteni şi cele mai. Bune moduri de a te răzbuna pe duşmani.

Iisus era foarte conştient de modalităţile de a „descifra” limbajul corporal şi tiparele de gândire, precum şi de cele de a folosi împotriva inamicului slăbiciunile periculoase reprezentate de trăirile sale afective şi de a le păzi cu mare grijă pe cele proprii.

Cunoştinţele lui de strategie şi psihologie (adică ştiinţă neagră sau controlul minţii) erau pe potriva celor ale lui Sun Tzu şi ale altor maeştri orientali. Compară afirmaţia lui Iisus” Darurile orbesc ochii înţeleptului” (20: 29) cu strategia maestrului chinez Ch’en Hoa din secolul al XII-lea: „Dăruieşte-i duşmanului băieţi şi femei tinere care să-i aprindă patima, jad şi mătăsuri care să-i aţâţe ambiţiile”.

Potrivit lui Iisus, există” Nouă lucruri care bucură inima omului”:

Copiii săi. Iisus spune: „Cel care dă învăţături fiului său va trezi invidia duşmanilor şi se va mândri cu el în faţa prietenilor” (30: 3).

Nu confunda asta cu „dragostea necondiţionată” trâmbiţată în prezent: „Să fii părintele unui fiu nesupus e o ruşine, iar naşterea unei fiice e o pierdere” (22: 3).

Vederea pieirii duşmanilor să-i Iisus, fiul lui Sirah, a trăit înainte să fi fost inventată toată povestea cu „întoarce şi obrazul celălalt”. Pe vremea lui, chiar şi când povestea se încheia… tot nu era încheiată. Aici se vede cât de util este să ai copii puternici: „Părintele poate să moară, şi totuşi nu e mort, fiindcă a lăsat în urmă unul ca el; cât a trăit, a văzut şi s-a bucurat „iar când a murit, mă fost jelit; a lăsat în urmă pe cel care-l va răzbuna în faţa duşmanilor şi care va răsplăti bunătatea prietenilor să-i „(30: 4).

Traiul cu o soţie inteligentă". Mai bine trăiesc alături de un leu şi un balaur decât alături de o nevastă rea" (25: 16).

Nu te lipsi de o nevastă înţeleaptă şi bună, căci farmecul ei face mai mult ca aurul" (7: 19).

A nu-ţi lăsa gura slobodă". Mai bine să cazi şi să te loveşti decât să-ţi laşi gura slobodă" (20: 18).

A nu servi un om inferior ţie". Când un om se uită la masa altuia, existenţa lui nu poate fi considerată viaţă" (40: 29).

A *fi dobândit bun-simţ*". Nu lăuda un om înainte să-i ajŞist gândurile, căci aceasta e încercarea omului" (27: 7).

Bunul-simţ este învelişul, iar înţelepciunea este deopotriH hrana şi jugul nostru.

A vorbi unor ascultători atenţi.

A *fi dobândit înţelepciune*". Caută înţelepciunea ca şi curbl te-ar mâna foamea. Pune-te şi aşteaptă în calea ei" (14: 22).

„Vinul şi muzica bucură inima, dar dragostea de înţeleg ciune e mai bună ca amândouă". 9

A *şti că nimeni nu e superior celui care-şi slujeşte stăpânujm* Aşadar, cele nouă lucruri care, după Iisus, bucură inima omultffl ne oferă totodată nouă stimulente cu care să ne îndemnăm du<8 manul în direcţia în care vrem să meargă, adică slăbiciuni pija care le putem exploata. Alte spuse înţelepte ale lui Iisus, fiul lui Sirah: 9

Prietenii 1

„Ce prietenie are lupul cu mielul?" (13: 17). J

„Cine-l compătimeşte pe îmblânzitorul de şerpi muşcat del un şarpe?" (12: 13). I

„Orice prieten va spune: «Şi eu îţi sunt prieten». Dar uniij sunt prieteni doar cu numele" (37: 1). 1

„Nu-ţi da uitării prietenul cu inima şi nu-l ignora când eşti bogat” (37: 6).

Duşmanii

„Duşmanii unui om suferă când el prosperă” (12: 9).

Cei care-şi schimbă forma şi războinicii din umbră

„Blesteamă-l pe cel care şopteşte şi înşală, fiindcă el a distrus pe mulţi care trăiau în pace” (28: 13).

„Nu aduce în casa ta pe oricine, căci mulţi sunt maeştri ai vicleşugului” (11: 29).

„Duşmanului îi picură din gură vorbe dulci, dar mintea lui plănuieşte să te bage în pământ. Lăcrimează cu ochii, dar când găseşte prilejul, setea lui de sânge va fi de nepotolit” (12: 16 – 18).

„Omul sărută mâinile altuia până-şi primeşte împrumutul şi vorbeşte cu glas scăzut de banii vecinului, dar când vine vremea să dea banii înapoi, va amâna, va plăti cu vorbe nepăsătoare şi va găsi că momentul e prost ales” (29: 5).

B jtfersul-umbră

1” Veşmintele omului, râsul lui cu gura deschisă şi felul cum merge, toate arată cum este el” (19: 30).

„Cine face cu ochiul plănuieşte nelegiuiri...” (27: 22).

I

Vorbirea-umbră

„Aflat în faţa ta, are gura numai miere şi-ţi admiră spusele, dar mai târziu îşi va întoarce vorba şi te va jigni chiar cu vorbele tale” (27: 23).

„Mintea neghiobilor e în gura lor, dar gura înţelepţilor e în mintea lor”.

Educaţie versus experienţă

„Omul învăţat cunoaşte multe, iar cel cu experienţă multă vorbeşte cu înţeles. Cel fără experienţă cunoaşte puţine, dar cel umblat capătă deşteptăciune multă. Am văzut nu te în călătoriile mele şi înţeleg mai multe decât pot să exprim. M-am aflat deseori în pericol de moarte, dar am scăpat, datorită acelor experienţe" (34: 9).

„Nu face nimic fără cumpănire, iar după ce făptuieşti, nu regreta" (32: 19).

Pumnalele lui Allah

Prima filiaţie a lui Avram ne-a lăsat cuvântul ze/ot, dar a doua ne-a lăsat frica de un cuvânt şi mai temut... *asasini*

Cuvântul asas/n este o deformare a cuvântului *hashishin*", cel care consumă haşiş", acesta fiind, la rândul lui, o. Deformare a termenului *hashimit*, care este, ironic, un titlu de onoare în islamism, având sensul de om care-şi poate urmări descendenţa până la Mahomed Koresh, întemeietorul islamismului din secolul al VI-lea.*

Corupţia extorcarea, controlul minţii şi crima constituia ocupaţia de căpetenie a sângerosului culţ" Asasin" înfiinţat în Persia, în 1090, de către Hasan ibn Sabba (numit şi" Bătrânul de pe munte").

Aşa-zisul profet David Koresh, al cărui cult cu viaţă scurtă a ars din temelii în Waco, Texas, în 1993, a susţinut că se trage din acelaşi clan Koresh ca şi Mahomed (n.a.).

Din impenetrabilul său castel numit" Cuibul de vulturi", aii cuns în munţii Persiei (actualmente Iran), Hasan a trimis în lum «val după val de agenţi sinucigaşi spioni şi asasini.»

Povestea felului în care a ajuns Hasan în posesia fortăreţeil montane Cuibul de vulturi e ştiinţă neagră clasică. *M*

Într-o zi, caravana prinţului care era proprietarul

iniţial aii Cuibului de vulturi este atacată de bandiţi. Tocmai atunci (he he-he!), Hasan şi câţiva oameni ai săi apar ca din pământ şi-l salvează pe prinţ din ghearele primejdiei. 1

În semn de recunoştinţă, prinţul insistă ca Hasan să accepţi o recompensă. Un cufăr cu aur, poate? în cele din urmă, după multe insistenţe, Hasan acceptă, dar" numai pentru ca onoarei prinţului să fie satisfăcută". Ij

Apoi Hasan ti explică că s-a legat în faţa lui Allah să înalţe un monument cum nu s-a mai văzut în lume şi, de aceea, va decepta din partea prinţului doar atâta pământ cât poate fi cuprins] de mantia verde pe care o poartă mantie pe care, îl asigură el] pe prinţul cuprins de evlavie, a folosit-o însuşi profetul paceaj fie cu el! ca să ridice piatra neagră sfântă şi s-o pună înapoi la i locul ei când a reconstruit templul Kaaba din Meca.

Prinţul s-a legat să contribuie la acest demers atât de nobil, în plus, n-avea să-l coste mult, ci doar micul petic de pământ ce putea fi cuprins de mantia lui Hasan. Acesta a fost de acord să-i arate în zori peticul de pământ pe care l-a ales.

A doua zi dimineaţă, prinţul a constatat cu stupefacţie că, în timpul nopţii „Hasan şi oamenii săi deşiraseră mantia verde şi legaseră cap la cap toate firele, până când firul rezultat a înconjurat complet castelul Cuibul de vulturi!

Prinţul, a fost obligat să-şi respecte legământul şi să-i dea lui Hasan castelul.

Şi, aşa cum promisese acesta, Cuibul de vulturi a fost într-adevăr un „monument" vreme de două secole... un monument al terorii!

Cultul asasinilor întemeiat de Hasan a fost matriţa tuţuror societăţilor secrete, reţelelor de spioni şi

grupărilor teroriste care au apărut ulterior, inclusiv în prezent.

Aceea a fost al-*Qaeda* originară!

La vremea sa, Hasan a folosit toate tacticile, torturile şi instrumentele imaginabile, de la magie la crimă, de la haşiş) a prostituate, spre a-i năuci pe duşmani şi pe iniţiaţi deopotrivă, aşa încât să se supună ordinelor sale. Pentru Hasan şi asasinii săi, scopul justifica mijloacele. Mijloacele erau teroarea şi trădarea, iar scopul, puterea.

Maeştri în schimbarea formei, ori de câte ori a fost convenabil, asasinii au stabilit pacte cu păgâni hinduşi şi s-au aliat cu cruciaţi creştini infideli împotriva semenilor lor musulmani.

Pentru Hasan şi marii maeştri asasini care i-au perpetuat moştenirea mortală, islamismul constituia doar un paravan convenabil în spatele căruia să se ascundă. Asasinii lui Hăsan au dominat prin subterfugii şi măcel timp de peste două secole, până când invadatorii mongoli au înfrânt cultul în Persia, în 1273.

Dar, adu-ţi aminte", energia nu poate fi distrusă".

După distrugerea sediului lor persan, asasinif au supravieţuit şi au continuat să prospere din India şi până-n Siria, dând naştere la „ramuri" şi grupuri de imitatori, unele chiar în Europa. Mai multe despre această filieră europeană imediat.[7]

CAPITOLUL 7 *Maeştrii din Orient*

„Far în ace! Orient impenetrabil\ leagănul tuturor

7 Pentru o istorie completă a cultului Asasinilor, a tacticilor ide terorizare şi a tehnicilor de luptă folosite de aceştia, vezi Assasinf Secrets of the Cu/t ofAssasins, de dr. Haha Lung, Paladin Press,^1997 (n.a.).

misterelor, cel mai profund adept european al *intrigii societăţilor secrete se poate trezi depăşit de maeştrii din trecut în arta pe care credea că o stăpâneşte la perfectică* Webster

Când îi studiem pe maeştrii trecutului, trebuie să încercălă să ne lăsăm deoparte orice prejudecăţi şi preferinţe. Orice prel judecată ne poate-determina să respingem din capul locului pdl sibili profesori din cauza rasei, religiei, sexului sau culturii lori Un om cu adevărat înţelept învaţă şi de la prieteni, şi de la duşmanii

Câţi americani ştiau mare lucru despre islamism înainte de

11 septembrie? Ba, şi mai trist, câţi americani cunosc astăzi câte] ceva despre islamism? Nimeni nu-ţi instruieşte fiii mai bine decât jj o fac duşmanii tăi.

În mod la fel de periculos, preconcepţiile ne pot determina, să căutăm" maeştri" dintr-o anumită epocă sau regiune, crezând că o rasă, o zonă sau o. Religie deţine monopolul asupra cunoaşterii. (Cei care se vor lideri de cult *adoră* acest tip de gândire!)

Am eşuat deja dacă ne lăsăm ameţiţi şi distraşi de diferenţe, în loc să căutăm de la/început asemănările dintre Orient şi Occident.

Orice comerciant de pomezi miraculoase ştie că e suficient să adaugi la orice produs prefixul" oriental" sau „chinezesc" şi acesta devine instantaneu mai" misterios"… şi mait scump. Se pare că Occidentul a căutat mereu înţelepciunea în Orient. Grădina Raiului cea mitică nu e oare situată undeva" în Eden, spre răsărit" (Geneza 2)?

Ni se spune că de la răsărit au venât cei trei magi. Întreabă un francmason sau un specialist în localizări internaţionale tradiţionalist.

P}, şi n-au urmat atâţia, de la Aleister Crowley, până

la grupul Beatles, sfatul lui Hermann Hesse de a face *Călătoria spre răsărit*?

Şi, fii sincer, n-ai cumpăra mai degrabă o carte despre artele marţiale şi alte" mistere" orientale semnată de cineva cu un nume cu sonoritate asiatică… precum dr. Haha Lung din exoticul Katmandu, în Nepal, decât de un Ed Walsh din Cleveland, Ohio?

Aşa e firea omenească. Iarba (sau în cazul de faţă bambusul) e întotdeauna mai verde… oriunde, numai *aici* nu.

Poate că occidentalii din vechime considerau Orientul drept leagănul înţelepciunii fiindcă acolo" se naşte" soarele în fiecare dimineaţă. Denumirea chinezească iniţială a Japoniei însemna literal" locul unde răsare soarele".

Deşi e adevărat că occidentalul poate învăţa mai multe dacă-şi deschide mintea faţă de misterele Orientului, ca să nu cedăm în faţa preconcepţiilor noastre sau, şi mai rău, să cădem victimă ideii că înţelepciunea poate fi găsită doar" în Orient", întreabă-te: când căutătorii de înţelepciune din China şi Japonia" privesc spre răsărit", peste Pacific, ce pământuri văd?

Călătoria spre răsărit

*„Trecutul este studiat în beneficiul prezentului.**

Mao Tse-Dun

China este creditată cu inventarea foarte multor lucruri, de la hârtie la spaghete, de la praful de puşcă la arbaleta. Totuşi, alte relatări afirmă că arbaleta a fost inventată de popoarele indigene de pe teritoriul actual al Vietnamului. Asta ilustrează faptul că admiraţia (preferinţa) oarbă faţă de o ţară măreaţă, e drept precum

China poate să deformeze şi percepţia individuală, şi perspectiva istorică.

În manieră similară, China este azi sinonimă cu artele marţiale din stilul kung-fu. Însă patriarhului budist indian Bvodhidhārma (pe care chinezii îl numesc Tamo, iar japonezii, Daruma)

I se atribuie aducerea artelor marţiale şi a meditaţiei zen din India în China şi întemeierea mănăstirii *Shaolin* din provincia Hunan, care constituie locul de origine a aproape tuturor artelor marţiale orientale de astăzi.

În mod similar, Japonia este recunoscută ca locul de naştere* a doua dintre cele mai aprige forţe de luptă din istorie, samurâjji şi ninja, duşmanii temuţi ai acestora.

Şi totuşi, nu e un secret faptul că aceste grupări ucigaşe ag obţinut amândouă, prin înşelătorie sau cu forţa, multe dintre celei mai periculoase şi mat sumbre – tactici şi, tehnici de la prieteni”… şi duşmani străini. J

Aşadar, dacă aterizăm doar în China şi Japonia în plimbarea! noastră prin Orient pe urmele ştiinţei negre, asta ar însemna să ne privăm de multe alte destinaţii asiatice la fel de exotice, la fel; de educative şi cu un potenţial tot atât de mare de exploatat.

De exemplu, nu ne-a înarmat deja misteriosul Tibet cu *cu4* noştinţele sale despre *N-am She Tsog Gye*”, Cele opt minţi” (Vezi capitolul 4.)

1

Revelaţii din India

India, „mama tuturor civilizaţiilor”, a fost făurită dintr-o combinaţie ciudată între cultura matriarhală indigenă şi invadatorii indo-arieni patriarhali care au măturat continentul în jur de 1500 î.Hr.

Noi, occidentalii de astăzi, avem tendinţa (moştenită

din vremurile colonialismului britanic) de a ne gândi la India tot că la patria omuleţilor sfinţi pe jumătate despuiaţi, experţi numai la hipnotizatul cobrelor şi la dormitul pe pat de cuie. Uităm că, acum, această ţară are arme nucleare.

Potrivit lui S. Radhakrishnan, traducătorul, şi redactorul *Principalelor upanişade*, Upanişadele (principala „biblie" socio-religioasă a Indiei hinduse), recunosc două tipuri distincte de înţelepciune:

Para vidya, „înţelepciunea superioară", care se preocupă de chestiunile" spirituale"… cum ar fi buna înţelegere cu zeii.

Apara vidya, „înţelepciunea inferioară", care se concentrează asupra chestiunilor mai pământene, mai practice… cum ar fi modalităţile de răzbunare pe duşmani.

Înţelepţii din vechime ştiau că o persoană complet" religioasă" poate fi cu capul atât de sus în nori, încât să nu fie de absolut niciun folos pământesc. Ca urmare, idealul era ca bărbatul hindus să traverseze mai întâi în viaţă stadiile de învăţăcel, războinic şi cap de familie, executându-şi *dharma* (literal, datorie) filială şi socială, înainte să renunţe la toate, la o vârstă mai înaintată, şi să devină călugăr.

Nouă, occidentalilor ne este foarte comod să ne gândim la India ca la ţara unei incredibile filiaţii de maeştri spirituali, de la Buddha la Gandhi.

Acest lucru se vede în faptul că foarte mulţi occidentali au străbătut India în lung şi-n lat, în căutarea formulei magice şi a fachirului.

Mai poate fi văzut şi în cuvintele indiene adoptate în engleză şi în alte limbi occidentale: yoga, *guru*, *ashram* şi *mantra*. Dar tot din India vin şi cuvintele englezeşti *thug* (bătăuş) şi *mugger* (tâlhar).

Între fiii celebri ai Indiei se numără nu doar călugării itineranţi şi magicienii, ci şi maeştri strategi şi maeştri ai artelor marţiale, de la războinicii *kshatriya* din epopeea Mahābhārata, până la războinicii sikh.

Mai mult, mama India a dat naştere şi unei seminţii de rajahi nemiloşi şi complotişti, cel mai abil fiind Kautilya", Machiavelli al Indiei" din secolul al IV-lea (vezi Lung şi Prowant, 2001: 136).

De-a lungul secolelor, pe lângă cele 10.000 de temple construite în cinstea a 10.000 de zei, India a zămislit şi 10.000 de societăţi secrete, culte ale sexului tantric şi secte sângeroase, nu în ultimul rând aflându-se adepţii zeiţei Kali cea feroce, cu chip de căţea neagră, ai cărei sugrumători rugi au terorizat subcontinentul până când au fost în sfârşit (?) eliminaţi de britanici, la jumătatea secolului al XIX-lea. (Vezi Lung, 1995.) *

După distrugerea fortăreţei lor persane în secolul al XIII-lea, membrii supravieţuitori ai cultului musulman *Hashishin* (Asasinii) s-au mutat în India, adăugându-şi cunoştinţele experte şi sângeroase pe scena politică deja complicată a acestei ţări. (Vezi Lung, 1997.)

Cultul zeiţei Kali a dat limbii engleze cuvintele *thugş\ mugger*, primul fiind forma prescurtată a lui thuggee (tug), iar a doua, o deformare a cuvântului hindus *măgar* (crocodil), adoptat în jargonul englez pentru a-i denumi pe rugi, deoarece aceşti criminali loveau cu iuţeala şi ferocitatea crocodilului (n.a.).

Meşteşugul Hârcarra. Istoria Indiei este o istorie a intrigiloj permanente, stimulatoare a unor perpetue lupte interne politic şi religioase, punctate de ridicarea şi prăbuşirea ocazională a *ymţ* periilor şi dinastiilor şi încurajate de invaziile străine (ex. Musur manii în secolul al X-lea)!

În anii 1520, imperiul mogul era deja creat, la timp pentru! a se confrunta cu invadatorii europeni portughezii, olandezii! francezii şi în final englezii – dar nu şi pentru a-i înfrânge? în virtutea acestei" tradiţii" a politicii oscilante şi violente pe tot parcursul istoriei Indiei, până în prezent, nu e deloc surpriri zător că fiecare lider militar şi fiecare comerciant ambiţios, fiecare rajah suspicios şi fiecare conducător religios nemilos a simţiţij nevoia de a folosi, fie şi numai pentru autoapărare, propriii spioni] şi, la nevoie, asasini.

Majoritatea britanicilor din India, îmbătaţi de nou-descoperita avere şi putere colonială, au rămas într-o fericită ignoranţă cu privire la sistemul străvechi de stratageme sofisticate ale Hârcarra, care se desfăşura chiar sub nasul lor arogant.

Dar nu toţi europenii au fost atât de naivi. Detaşat în India, ducele Wellington cel" de fier" (1769 1852) a cooptat reţeaua Hârcarra pentru o mare parte a operaţiunilor sale de spionaj militar. Wellington avea să folosească aceleaşi tactici şi tehnici de spionaj în campanii încununate de succes în toată Peninsula Iberică şi împotriva lui Napoleon la Waterloo (Keegan, 1987: 135).

Aflat în India şi lucrând în slujba Companiei Indiilor de Est, Sir Richard Francis Burton (1821 1890), corsar renumit şi infam, a fost iniţiat în meşteşugul Hârcarra. Ulterior, Burton a folosit tehnicile de deghizare ale Hârcarra pentru a pătrunde în aşa-numitul altar sfânt de la Meca, în 1853, fiind singurul" necredincios" care a reuşit vreodată acest lucru.

Scriitoarea ocultistă Elena Petrovna Biavatski (1831 1891) a fost şi ea interesată de meşteşugul Hârcarra când s-a aflat în India *tehnici de manipulare mentală* pe care această aventurieră întreprinzătoare le-a folosit ca să-şi

faciliteze călătoriile prelungite, costisitoare (şi deseori periculoase) prin toată Asia şi tehnici de deghizare Npe care le-a întrebuinţat cu succes când, îmbrăcată ca bărbat, a pătruns în Lhasa, capitala" interzisă" a Tibetului.

(Ca să ştii şi tu: în 1875, E.P. Biavatski a înfiinţat Societatea Teozofică. Având orientare ocultistă, această organizaţie internaţională nu s-a sfiit să împrumuteelemente şi de la fachiri, şi de la francmasoni.)

Un alt scriitor celebru, Rudyard Kipling (1865 1936), spion cu jumătate de normă şi francmason cu normă întreagă, a înţeles şi el potenţialul tacticilor Hârcarra.

Succesele în materie de spionaj ale lui Kipling în nordul Indiei şi Afghanistan, dar şi lecţiile grele sângeroase – învăţate cu prilejul eliminării cultului tainic al rugilor au convins autorităţile militare britanice de valoarea alcătuirii mai multor unităţi ale" forţelor speciale", „comandouri" experte în tehnicile de infiltrare şi asasinare ale rugilor, precum şi agenţi de spionaj specializaţi (Lung, 1995) /

(Ca să ştii şi tu: viaţa lui Kipling merită cercetată mai cu atenţie. Născut în India, a activat ca jurnalist şi spion în această ţară în perioada 1882 1889, când a găsit cumva timpul necesar ca să devină şi francmason, şi adept al Hârcarra. Kipling a călătorit prin Kaşmir, cu scopul declarat de a spiona intenţiile ruşilor. Unele surse susţin însă că Kipling era obsedat de legendele masonice despre un oraş pierdut, ascuns undeva între India şi Afghanistan. Despre acest Shangri-La întemeiat de Alexandru cel Mare, se spunea că ar conţine cunoştinţele interzise ale *Roshaniya*", Iluminaţii", mistici din care susţin că se trag foarte multe societăţi secrete ulterioare, inclusiv francmasonii.

Unele dintre aventurile lui Kipling, uşor mascate, au

apărut ulterior în povestirea” The Man Who Would Be King” (1891) povestea a doi foşti soldaţi britanici care, după căutări îndelungi şi grele, au reuşit în cele din urmă să descopere un astfel de oraş ascuns, undeva în Kaşmir. Eroii naraţiunii lui Kipling sunt amândoi francmasoni, fapt care nu numai că le salvează viaţa, ci în ultimă instanţă se dovedeşte a fi totodată cheia lor spre avere şi putere. În ecranizarea din 1975 a povestirii a jucat Sean Connery.

Āyurveda. La fel ca ninja de pretutindeni, adepţii Hârcarra se aflau mereu în căutarea” avantajului”, a acelei informaţii vitale sau a implântării abile a pumnalului care garanta transformarea speculaţiei crase în succes sclipitor.

Dată fiind această atmosferă de acerbă competiţie politică! nu e deloc surprinzător că până şi faimoasa *Kama Sutra*, mai nualul iubirii trupeşti, descrie cum să câştigi partenerul” perfecţi (adică bogat şi influent) în aceeaşi manieră în care ai purta o camf panie militară nemiloasă.

Alţi strategi indieni au împrumutat şi ei din belşug şi deseprif din textele străvechi *para vidya*, găsind întrebuinţări mai lumeştii *apara vidya*, pentru această înţelepciune din vechime, împletind! tehnici concepute iniţial pentru obţinerea iluminării personalei în tactici menite să-i trimită pe alţii în lumea umbrelor!!

Spre exemplu, am văzut deja cât de uşor ne poate oferi re5 velaţii de nepreţuit despre alţii ştiinţa indiană a chakrelor”, Celei şapte roţi ale puterii”, conceptă iniţial în scopul iluminării personale (vezi capitolul 4).

Venerabilele practici ale *Hatha Yoga* şi *Kundalini Yoga*, tipuri de yoga indiană care se axează amândouă pe stimularea fluxului energiilor sănătoase în corp, au fost corupte în scurt timp şi transformate în tehnici menite să împiedice şi chiar să oprească fluxul energiilor pozitive, contribuind la naşterea artei chineze *Dim Mak*”, Atingerea

morţii”. (Vezi „Ninja Death Touch: The Fact and the Fiction”, de Ralf Dean Omar, revista *Blackbelt*, septembrie 1989. De asemenea, Lung, 1997 a.)

Un alt sistem *para vidya* care se pretează foarte uşor la întrebuinţarea practică (adică în cadrul ştiinţei negre sau al controlului minţii) este *āyurveda*, un străvechi sistem al medicinei minţii şi corpului, având acum o vechime de peste 5.000 de ani.

La prima vedere, āyurveda seamănă întrucâtva cu teoria psi –, hologică occidentală a „tipurilor somatice”, Ia care s-a renunţat. (Vezi Lung şi Prowant, 2001: 65.)

Āyurveda susţine că suntem controlaţi de trei principii elementare, numite dosha: *vata*, *Pitta* şi *kapha*. Aceste dosha corespund tuturor trăsăturilor noastre, de la tipul corporal şi dimensiuni, până la atitudinea mentală puncte forte şi slăbiciuni.

Majoritatea oamenilor au o combinaţie de două dosha, una dintre ele predominând.

Identificarea acelei dosha care-l domină pe inamicul nostru ne ajută să ne planificăm mai bine strategia de abordare (ye Zi Figura 21).

	Vata	Pitta	Kapha
Constituţie	Slab	Mediu	Constituţie solidă
Metabolism	Rapid	Meteodic	Lent
Orientare	Îi plac lucrurile palpitante şi	Îi plac provocările , motivatdin interior.	Îi place statu-quo-ul, dar are nevoie de

	schimbarea.		stimulare: imagini, sunete şi oameni noi.
Fire	Vesel, entuziast.	Întreprinzător, energic.	Calm, relaxat.
Tentaţie	E tentat nou.	Caută demereu” avantajul*, o nouă abordare.	Are nevoie de stimulare, atras de imagini/sunete, oameni şi ocazii noi.
Nivel energetic	Predispus răbufniri de energie (impulsiv).	Intelect ascuţit, vorbire articulată.	Lent şi constant; reflectează înainte să acţioneze.
Strategia de confruntare cu situaţiile	Resimteanxietate excesivă.	Devine furios şiiritabil condiţii de stres.	Se înfurie îngreu.
Tendinţe medicale	Şurer inexplicabile.	Epuizare dincauza excesului de muncă.	Predispus la îngrăşare.

De	Durat	Sarca	Caut	
fecte	înă scurtă	astic	şiă alinare	
activitat	atenţiei.	critic.	Preaafectivă în	
e	Nu poate	pretenţios.	excesul	
	respecta o	Trăieşte	cualimentar;	
	rutină. Seochii	peare nevoie		
	trezeşte	Ceas.	de mai	
	uşor.	Dependent	mult somn	
	Învaţă	de muncă.şi	se	
	repede,	Nu	saretrezeşte	
	uită la fel	peste	niciomai lent ca	
	de repede.	masă.	Nu”alţii;	
		iroseşte*	excesiv de	
		niciodată	empatic.	
		timpul.		

Observaţie: toţi oamenii sunt o combinaţie a celor trei, vata, pitta şi kapha, dar una dintre cele trei dosha este întotdeauna dominantă în organism.

Voodoo vietnamez

„Buddha cel înţelept a remarcat odată că arma noastră cea mai puternică se află în mintea duşmanului, ceea ce *înseamnă că furia, lăcomia, ura şi alte sentimente negative orbitoare pot fi folosite în avantajul nostru, permiţându-ne să «intrăm în mintea lui» ca să-i dejucăm planurile Cao Dai Kung-fu*: Lost Fighting Arts of Vietnam, *de dr. Haha Lung, Loompanics, 2002*

Vietnamul se află la jumătatea distanţei între India şi Chini pe traseul unuia dintre drumurile străvechi de comerţ asiatică Acest lucru a fost deopotrivă un beneficiu şi o povară pentru pe porul vietnamez.

Beneficiul constă în beneficiile aduse culturii vietnameze dă contactul cu vizitatori numeroşi şi diverşi

din toată Asia IndiaJ Thailanda, Japonia, China – şi chiar din Europa. I

Blestemul constă în faptul că, inevitabil, toţi aceşti vizitatorii şi-au prelungit şederea din cale-afară de multh

Ca urmare, vietnamezii au petrecut ultimii 2000 de ani în: război constant, luptându-se să expulzeze un „oaspete" (invadator) nepoftit după altul: khmerii, chinezii, francezii, japonezii, francezii (iarăşi!) şi, în cele din urmă, americanii cei împopoţonaţi şi gălăgioşi.

Dar nu toate luptele cruciale au fost purtate cu sabia şi glonţul, pe un câmp de bătălie făţiş. De fapt, multe din cele mai importante bătălii din istoria Vietnamului au avut loc în spatele unei" cortine negre" de subterfugii, spionaj şi politică scrisă cu pumnalul înmuiat în otravă. În cartea mea anterioară, Cao *Dai Kung-fu* (2002), spuneam:

„Bătăliile făţişe sunt uşor de consemnat. Nu trebuie decât să mergem pe urmele zarvei şi să numărăm cadavrele. Mai greu de văzut sunţ numeroasele intrigi şi acţiuni ascunse, desfăşurate în spatele cortinei negre, stratagemele abile şi înşelătoriile complexe, tot atât de importante pentru cursul istoriei ca gloanţele şi baionetele. Din păcate, când încercăm să descifrăm acţiunile cabalelor meşteşugite, ale societăţilor secrete şi ale agenţiilor guvernamentale dubioase, j* sfârşim de fiecare dată cu acelaşi lucru: un fuior de fum întrezărit în spatele nostru, într-o oglindă întuţ necată, şoapte şi clipiri conspirative".

Ceea ce nu poate fi obţinut prin forţă poate fi smuls adesea prin înşelătorie; ceea ce nu poate fi apărat pe faţă poate fi sprijinit adesea prin subterfugii.

Ca să supravieţuiască, vietnamezii au fost obligaţi să devină maeştri nu doar ai sabiei, măciucii şi bombei, ci şi ai ştiinţei negre.

Corbii negri. O grupare vietnameză care şi-a dat seama devreme că s-ar putea să trebuiască să se lupte cu Legiunea Străină franceză într-o zi şi cu francmasonii în următoarea, să se târguiască azi cu negustorii europeni şi să învingă *Yakuza* japoneză a doua zi a fost secta religioasă Cao *Dai*.

Întemeiată oficial ca mişcare spiritualistă în anii ’20, dar cu un puls al sângelui spiritual şi politic vechi de secole, Cao Dai avea nu doar o forţă defensivă bine instruită, ci şi o reţea largă de agenţi de spionaj. Cei mai pricepuţi dintre aceştia formau (formează?) o facţiune secretă numită O Nhm”, Corbii negri”.

Un agent al Corbilor negri din Cao Dai era în parte mistic şi magician, în parte spion…; şi sută la sută *ninja*, maestru la adunat informaţii şi dispus să folosească orice metodă ca să-şlândeplinească misiunea de la a face spirite să apară, până la a face inamici să dispară.

Corbii negri erau maeştri m-am *thi tinh*”, arta sugestibilităţii”, propagandă menită să semene îndoială în inima duşmanului şi să culeagă rodul acesteia, frica.

La fel ca membrii Viet Cong din junglă, Corbii negri erau războinici de gherilă, maeştri în a pune capcane *înentale* şi în a semăna mine de patimă în calea victimelor lor.

O *Nhm* ştiau că undeva, în *that tinh*”, cele şapte pasiuni” pe care le avem cu toţii, se poate găsi o slăbiciune cu ajutorul că reia poate fi prins în capcană orice inamic.

Astfel, *bucuria* poate fi transformată în *tristeţe*, iar tristeţea poate fi alungată de bucurie.

Iubirea în care apare îndoiala devine gelozie şi *ură*. La rândul ei, ura poate fi alungată sau cel puţin făcută confuză prin apariţia iubirii.

Iubirea şi *pofta* apar deseori una sub forma celeilalte.

Pofta poate să învingă foarte uşor *frica* (adică bunul simţ). Lucrurile de care ne temem ne trezesc şi ura. Şi totuşi, oa-i menii folosesc deseori ură intensă ca să ascundă o poftă secretă… chiar şi de ei înşişi.

Laf *furia* poate fi folosită ca să ne deschidă ochii (ex„Furia îndreptăţită", ca replică la nedreptate) sau ne poate orbi", alimentând" trăiri precum ura şi frica.

Cele *cinci nestemate*. Corbii negri îşi numeau strategia generală de evaluare şi alocare a sarcinilor într-o situaţie *Giao Hoat*, ceea ce înseamnă literal" abilitate şi viclenie".

Giao Hoat constă din cinci stadii care se completează reciproc şi se suprapun parţial, numite" nestemate", având menirea de a-l ajuta pe agentul O Nhm mai întâi să evalueze o situaţie (sau un individ) şi apoi să elaboreze o „strategie de abordare" adecvată.

Can Nao (literal, „războiul nervilor") constă în *vigilenţă* (sesizarea existenţei unei probleme, de preferinţă cât timp problema e încă mică) şi în *răbdare* (răbdarea de a aduna informaţiile necesare înainte de a acţiona).

Dom de (literal, „a observa"). În acest stadiu", observăm", adică adunăm informaţii fie prin experienţă directă, fie prin agenţi.

Coi Mach („a evalua"). În acest stadiu triem informaţiile adunate, separând grâul de neghină.

Ngu Quan („cele cinci slăbiciuni"), similar cu strategia *Wu Hsing Gojo-Goyoku* a japonezilor ninja, derivată la rândul ei din cea taoistă chineză *Wu Hsing*. (Vezi Lung şi Prowant, 2001: 31). În acest stadiu urmărim să aflăm care din cele *cinci simţuri* predomină la ţinta noastră. Asta corespunde cu una (sau mai. Multe) dintre slăbiciunile periculoase (frică, poftă, furie, lăcomie, compătimire) care ne domină pe toţi într-un moment sau

altul.

Choc (literal, „a scoate”). În acest stadiu combinăm toate informaţiile adunate în cele patru stadii anterioare într-o” nestemată” atât de ameţitoare, încât ne va” scoate” la propriu adversarul în câmp deschis. Acest stadiu este numit uneori *L-am* me. (la propriu”, a vrăji”).

„În război foloseşti orice dă rezultate», indiferent dacă acea unealtătehnică sau tactică a fost creată de prieteni sau de duşmani. Cea *mai bună armă este cea pe care o smulgi din mâna duşmanului tău mort”*.

Lung, *Cao Dai Kung-fu*

Obrazul chinezului

„Cei careţi folosesc puterile mentale pentru a frai îi *conduc pe alţii. Cei care-şi folosesc forţa fizică pentru a trăi sunt conduşi de alţii*.

Confucius în privinţa strategiei, în Orient sau în Occident, înţeleptul chinez Sun Tzu este maestrul recunoscut.

Prima carte a lui Sun Tzu a fost *Principiile elementare ale victoriei*, un tratat care se concentra asupra înşelăciunii. Dar majoritatea celor care-l studiază pe Sun Tzu cunosc mai bine capodopera acestuia, *Ping Fa*, adică *Arta războiului*.

Au existat, desigur, şi alţi strategi înainte de Sun Tzu, iar acesta i-a studiat fără îndoială pe cei mai mulţi dintre. Ei. Dar după Sun Tzu, toţi au fost comparaţi cu el şi idealul său a fost şi este şi acum – cel pe care încercăm să-l atingem.

Din păcate, Sun Tzu seamănă foarte bine cu vremea: toată lumea vorbeşte despre el, însă puţini fac ceva concret ca să-i păşească pe urme. E străvechea problemă a

„aprecierii” şi a „aplicării”.

În acest caz, aprecierea nu înseamnă pur şi simplu admirarea unei opere de artă, ci înseamnă capacitatea exersată de a compara în mod expert şi de a critica o operă de artă. Cu un minimum de studiu, oricare dintre noi poate învăţa să aprecieze arta de calitate. Dar câţi dintre noi au ceea pe le trebuie ca să *aplice* această apreciere cu scopul de a deveni un nou Picasso?

În mod similar, n-am auzit oare în repetate rânduri spunându-se că a învăţa să jucăm şah ne va transforma într-un fel sau altul în maeştri strategi pe câmpul de luptă? Şi totuşi, presat să clarifice această afirmaţie, nimeni nu pare să poată explica în mod convingător – pe ce cale ne poate transforma mutarea de colo-colo a unor mici piese de plastic în următorul Alexandru sau Patton.

Unii îi resping pe maeştrii strategi precum Sun Tzu, proteşitând: „De ce să-mi irosesc timpul studiind un chinez decrepiji când nu mi se va încredinţa niciodată comanda a 10.000 de soldaţi?” I

Ei bine, tinere, cu o astfel de atitudine, sigur că nu ţi s-a vi întâmpla asta! 1

Filosofia, meditativă sau militară, e un lucru despre care uşor să vorbeşti, dar pe care e greu să-l aplici practic. În Apocâl lipsa 10: 9 se spune: „M-am dus la înger şi i-am cerut să-mi del cărticica, «ia-o, mi-a zis el, şi mănânc-o; ea îţi va amărî pantei cele, dar în gura ta va fi dulce ca mierea»” …1

„În gura ta va fi dulce ca mierea” uşor de vorbit”. Îţi vi amărî pântecele” greu de aplicat.

Găsirea de aplicaţii practice în prezent pentru înţelepciune! străveche este cea care să naştere maeştrilor de mâine.

De exemplu; Sun Tzu avertizează: „Când ţi-ai

înconjuraţi duşmanul, trebuie să-i laşi o cale de scăpare. Să nu-ţi înghesui ni ciodată duşmanul la zid" (capitolul VIII: 31 – 32).

În bătălie, asta înseamnă că oamenii disperaţi, prinşi în cap, cană, fără cale de ieşire se vor lupta până la moarte. Aşadar, pe câmpul de luptă, lasă-i totdeauna armatei inamice o cale de ieşire, o cale de a se retrage onorabil.

În China, acest lucru este numit salvarea obrazului", obra* zul" fiind sinonim în Orient cu onoarea, demnitatea şi statutul.

Deşi iniţial a fost conceput pentru a fi utilizat pe un câmp de luptă chinez cu 2500 de Ani în urmă, acest principiu al lui Sun Tzu poate fi aplicat cu uşurinţă la interacţiunile noastre de tip" unu la unu" din prezent.

Spre exemplu, într-o discuţie în contradictoriu, chiar şi atunci când celălalt ştie că se înşală complet, chiar şi când îşi dă seama că l-ai atras în capcana unei poziţii pe care nu o poate apăra, ar putea rămâne neclintit, cu încăpăţânare, de teamă că-şi va pierde cinstea obrazului.

Aşadar, în loc să-l terorizezi şi să-l minimalizezi (cu excepţia situaţiei în care asta ţi-a fost intenţia de la bun început!), lasă-i o cale clară de scăpare, care să-i permită să-şi păstreze demnitatea, lasă-i timp" să-şi verifice sursa de informaţie" (vezi „Arta nu-gocierii", în capitolul 5).

Mărinimia arătată de tine ar putea să-i facă pe celălalt să se simtă atât de uşurat, încât va deveni aliatul tău. (în cel mai rău caz, ţi-ai demonstrat capacitatea de a-l zdrobi complet, în momentul ales de tine!)

Învăţăcelul indolent îşi poartă maeştrii sub braţ. Învăţăcelul înţelept îi poartă în inimă. Ţine-i pe maeştri nu în bibliotecă, ci în tine.

Aşadar, obiectivul nu constă doar în studierea

maeştrilor din trecut, ci şi în dezvoltarea capacităţii de a aplica în lumea” reală” cunoştinţele acestora.

Dacă ne respectăm metodologia de a „căuta asemănările şi nu diferenţele”, puterrf recunoaşte cu uşurinţă temele fundamentale din învăţăturile tuturor acestor maeştri din trecut.

Cele *trei principii*

Când studiem strategia în general şi strategii chinezi precum Sun Tzu în particular, recunoaştem trei principii recurente:

Sistemul şi contextul. În orice situaţie, condiţiile trebuie văzute ca un întreg. Trebuie să vedem imaginea de ansamblu.

Asta înseamnă să vedem nu doar cum se desfăşoară lucrurile (sistemul), ci şi fundalul (contextul) pe care se petrec evenimentele.

A vedea imaginea de ansamblu poate să presupună şi nevoia de a amâna gratificarea imediată în favoarea câştigului pe termen lung; de a aştepta când am prefera să atacăm, de a ne retrage în loc să atacăm fie verbal, fie prin forţă.

Invers, ori de câte ori ne putem distrage în maniefă frivolă inamicul sau să-i canalizăm pe alte căi resursele. Spre fleacuri, făcându-l să piardă din vedere imaginea de ansamblu şi obligându-l să se ocupe de mici probleme iritante, înseamnă că am parcurs o bună parte din calea spre obţinerea poziţiei de superioritate.

Altfel spus, nu scăpa din ochi obiectivul.

Echilibrul. Universul este un sistem care se echilibrează singur, în mod firesc. Se grăbeşte să umple golurile. Răreşte fără milă rândurile oricărei specii care subestimează sau suprapopulează.

În taoismul chinez, asta înseamnă yin-yang, echilibru.

Medicina chineză tradiţională foloseşte acest principiu, mă gând pe premisa că o persoană bolnavă are fie prea mi-Sn dintr-un lucru, fie prea puţin din altul (nii, zău!).

Simplă adunare sau scădere. 9

Medicul adaugă ceea ce este necesar sau reduce ceea ce este prea abundent în viaţa pacientului şi redirecţionează era gia corporală (chi) a acestuia, fie îndreptând-o spre o zonă atee tată, fie deviind-o de la aceasta.

Acelaşi principiu poate fi aplicat în război cel militar sat cel psihologic.

Inamicul meu este concentrat prea mult aici (armata să fi zică sau doar atenţia sa), aşacă-l distrag, făcând zgomot acolo iar el îşi trimite imediat o parte din trupe să vadă ce e cu zgdj moţul acela. Aruncatul unei pietricele peste umăr... he-he-he cea mai veche şmecherie din repertoriu.

Judo se bazează tocmai pe acest principiu: el împinge, ew trag. El trage, eu împing. Şi într-o situaţie, şi în cealaltă, el pierde.

„Fentează la *stânga*, *loveşte la dreapta*. *Fentează la dreapta*, *loveşte la stânga*. *Simulează un atac ca să-ţi maschezi retragerea*. *Prefă-te că te retragi... înainte de a ţâşni înainte cu ferocitate*!”

Li Chung, secolul al VIII-lea

Corespondenţa. Maestrul samurai Yagu Munenori (1571 1646) spunea că a câştiga o bătălie în fruntea unei mari oştiri nu se deosebeşte cu nimic de câştigarea unui duel cu sabia, în luptă unu la unu.

Aşa cum e sus, la fel e şi jos. Regulile care guvernează lucrurile mari se aplică totodată celor mici şi

invers. Pleacă de la premisa că toate lucrurile sunt legate unele de altele.

Deşi corespondenţele şi legăturile concrete ar putea să nu fie imediat vizibile în toate situaţiile, ele există totuşi, şi descoperirea acestor legături ascunse o slăbiciune anterior necunoscută?

Îţi furnizează tocmai avantajul de care ai nevoie ca să-ţi înfrângi duşmanul. (Vezi, de asemenea Lung şi Prowant, 2001.)

„Neclintit precum Pământul, aştept mişcarea inamicului când *se mişcă, mă revărs asupra lui precum Apa, lovesc şi-l mistui precum Focul*!"

T'ai fi ang, 374 l Hr.

Strategia lui Sun Tzu şia dovedit valoarea în perioada războaielor interstatale din China (453 221 î.Hr.). După cum sugerează denumirea, aceasta a fost o perioadă de haos şi cruzime, ambiţie şi atrocităţi, şi totuşi o perioadă care a stimulat nu doar arta chineză a războiului, ci şi cultura chineză în ansamblu.

Asta e natura frământărilor şi a conflictelor. Idei gen Nietzsche: Ce nu mă distruge mă face mai puternic! Cu cât e mai grea povara, cu atât se dezvoltă mai mult muşchii. Cu cât e mai nemiloasă piatra de ascuţit, cu atât iese lama mai bună. Cu cât sunt mai grele vremurile, cu atât mai rezistenţi trebuie să fie eroii.

Căderea Romei, cruciadele (primul război mondial), războiul american de secesiune, al doilea război mondial (1914) şi al treilea (1940) … şi 11 septembrie" Vremurile frământate ne pun la încercare curajul… şi materialul din care suntem făcuţi.

În China, o astfel de perioadă a urmat după căderea dinastiei Han, în 220 d.Hr., când ţara a fost împărţită în trei regate, Shu, Wu şi Wei, aflate în război între ele.

Cutezătorul preferat ai acestei epoci a fost K'ung Ming, din regatul Shu. Cunoscut şi sub numele de Chuko Liang, K'ung Ming era un tânăr războinic iscusit, care şi-a întrecut în înţelepciune şi în longevitate majoritatea rivalilor şi, mai târziu, a devenit un mare general şi erudit.

Viaţa lui, K'ung Ming care a fost în parte Robin Hood, în parte Rommel şi, în mod vădit, l-a studiat intens pe Sunâzu – a fost consemnată în secolul al XV-lea în epopeea lui Kuan Chung intitulată *Povestea a trei regate*, în parte lucrare istorică, în parte metaforă educativă. Spre exemplu:

Unul dintre primele triumfuri ale lui K'ung Ming a fost cel repurtat asupra altui strateg remarcabil, *Cao Cao*, pe când armatele regatului Wei măturau teritoriul regatului Shu. (Mai multe despre Cao*Cao în curând.)

În aşteptarea bătăliei, oştirea Shu şi oştirea Wei şi-au făcut tabără pe cele două maluri ale unui râu lat.

Când cele 10.000 de săgeţi care urmau să fie trimise armatei Shu n-au sosit, comandantul acesteia a fost gata să se retragă, însă tânărul războinic K'ung Ming a născocit un plan cutezător de a aduna săgeţile necesare.

În noaptea aceea, asupra ambelor maluri ale râului s-a aşi temut o ceaţă deasă, iar santinelele armatei Wei au fost bruşl alarmate de sunetul unor bărci deplasându-se pe apă. Convină că oştirea Shu încerca să dea un atac-surpriză, arcaşii Wei au înf ceput să tragă spre locul unde se auzeau bărcile inamice apri prindu-se şi şi-au terminat săgeţile înainte să-i poată opil comandanţii lor. 1

Pe malul celălalt al râului, comandantul Shu l-a felicitat pel K'ung Ming şi împreună au privit cum soldaţii trăgeau înapoi bări cele în care nu se afla niciun om; bărcile erau legate cu funii unele de altele şi încărcate cu baloţi de paie, toţi baloţii fiin. Dl acum plini cu 10.000 de

săgeţi refolosibile”, donate” de duşmanii Stratagema lui K’ung Ming nu s-a bazat pe noroc, ci pe stu-l din prealabil. Adu-ţi aminte: norocul surâde minţii pregătite.

Anticipând traversarea apei printr-un vad, K’ung Ming stul diase râul marcându-i curenţii şi la fel ca orice războinic care-şn merită renumele – era deja expert în meteorologie, aşa că ştiaj că noaptea aceea va fi stăpânită de ceaţă. F

Mai important, deşi era încă tânăr, K’ung Ming cunoştea deja firea umană.

Ascultând zarva din tabăra inamicului de pe malul celălalt, K’ung Ming îşi amintise observaţia lui Sun Tzu: „Când tabăra duşmanului e gălăgioasă noaptea, asta înseamnă că el se teme” (*Arta războiului*, IX: 36).

Înarmat cu această informaţie, K’ung Ming a raţionat că, chiar dacă şi-ar da seama de înşelătorie la timp, comandanţii armatei Wei nu vor putea să-şi împiedice soldaţii înspăimântaţi să tragă toate săgeţile.

Stratagema lui K’ung Ming aminteşte şi de o altă afirmaţie a lui Sun Tzu, indiferent dacă o interpretăm la propriu sau la figurat: „Soldaţii unui general înţelept se hrănesc din duşman”.

Promovat pentru ingeniozitatea sa, K’ung Ming a fost numit comandantul unei mici forţe, trimisă să pregătească apărarea oraşului Hsi, înconjurat de ziduri.

Însă imediat ce a sosit la Hsi, K’ung Ming a aflat că o mare oştire Wei, condusă de generalul Ssuma Yi, se apropia de oraş, ca să-l captureze. Dându-şi seama că era imposibil ca întăririle din partea armatei Shu să ajungă la timp, K’ung Ming le porunceşte puţinilor soldaţi pe care-l are să plece pe dealuri, iar el se pregăteşte să se confrunte singur cu inamicul!

Când soseşte, Ssuma Yi descoperă şocat că porţile

oraşului Hsi sunt larg deschise. La o examinare mai atentă, îl zăreşte pe K'ung Ming aşezat pe zidul lat al oraşului, îmbrăcat nu în armură, ci într-un chimono confortabil şi cântând la lăută în faţa a doua fete care râdeau şi chicoteau.

Alarmat şi bănuind o capcană menită să-l ademenească într-un oraş fără forţe de apărare, Ssuma Yi le ordonă imediat trupelor sale să treacă pe lângă Hsi.

Zâmbind, K'ung Ming priveşte cum oştirea Wei porneşte spre dealuri, unde ştie că va trebui să-şi subţieze rândurile ca să treacă printr-o trecătoare îngustă… în care aşteaptă propriile sale trupe puţin numeroase, gata de ambuscadă/

Regretabil pentru regatul Shu, K'ung Ming nu se afla la comanda oştirii când comandantul Wu l-a păcălit pe comandantul Shu, îmbrăcând în uniforma Wu prizonieri condamnaţi şi făcându-i să-şi taie singuri gâtul, într-o încercare reuşită de a teroriza trupele Shu (vezi Lung şi Prowant, 2001: 38).

Regele marţial

„În război e cel mai bine să ataci minţi, nu oraşe. Războiul psihologic este mai bun decât lupta cu armele *

Mao Tse-Dun

Cao Cao (scris şi Ts a o Ts a o), cel mai renumit general din perioada celor trei regate, a trăit între anii 155 şi 220 şi a fost nu doar contemporan cu K'ung Ming, ci şi rivalul şi egalul acestuia.

În primul rând, la fel ca Sun Tzu înaintea lui, Cao Cao prefera să evite vărsarea de sânge, declarând că trebuie" să lupţi doar ca ultimă alternativă". Dar, când conflictul este inevitabil, trebuie" să-ţi laşi duşmanul să-ţi creeze victoria".

Pentru aceasta, Cao Cao avea o maximă de bază

foarte clară: „În război nu există nimic constant, cu excepţia înşelătoriei şi a şireteniei. În asta constă adevărata Cale”.

O variantă a sfatului lui Sun Tzu” Lasă-i totdeauna inamicului *6 cale de scăpare” constă în a-i lăsa o cale de ieşire care duce direct lâvambuscada pregătită de tine! (n.a.). & + *

Cao Cao se grăbeşte să arate că nu există regulă neclintită; pentru obţinerea victoriei, deoarece dinamica războiului *şi* schimbă constant: „Aşa cum apa nu are formă constantă, nicil războiul nu are dinamică constantă. Aşa cum apa se adaptă la fieg care vas, şi cei pricepuţi la război adoptă o atitudine flexibilă adaptându-se astfel la flux şi la condiţii. Multe dintre acestea nu pot fi cunoscute dinainte, ci trebuie judecate pe loc, cu o privire

Exersată”. *I i*!

Singura constantă din lumea lui Cao Cao era sosirea ia pe trecere înaintea inamicului.

Cao Cao era faimos (temut!) pentru viteza cu care putea să preia controlul, ajungând la locul de bătălie înainte ca duşmanii săi să bănuiască măcar că şi-a pus oştirea în mişcare. Filosofia. Lui era simplă: „Arată în mod cât mai bătător la ochi că eşti departe... iar apoi mărşăluieşte cu toată iuţeala, ca să soseşti înainte ca duşmanul să bănuiască măcar că eşti în mişcare! Cu condiţia să calculezi corect, prin alegerea unui traseu ocolit, care dă iluzia că presupune deplasarea pe o distanţă foarte mare, tot poţi sosi înaintea inamicului, chiar dacă porneşti după plecarea lui”.

Cao Cao avea o reputaţie atât de mare în această privinţă, încât în cercul (tot mai puţin numeros!) al duşmanilor săi a apărut o superstiţie: „Nu rosti niciodată numele lui Cao Cao, ca nu cumva bătrânul dragon să-şi

facă apariţia!” Asta seamănă cu vechea zicală-superstiţie occidentală: „Nu rosti niciodată numele unui demon, ca nu cumva să apară!”

În această privinţă, Cao Cao avea aceeaşi filosofie ca gene* ralul american Nathan Bedford Forrest din armata confederată, care, la insistenţele dea dezvălui” secretul” care-l face să câştige bătălie după bătălie, s-a răstit: „Secretul constă în cine ajunge *primul* cu *cei mai mulţii*”.

Când războiul propriu-zis era inevitabil, Cao Cao făcea tot posibilul să obţină date cât mai bogate cu putinţă despre duşmani, folosind spioni *Lin Kuei* ca să adune informaţii şi trimiţând totodată alţi spioni. Să acţioneze ca agenţi provocatori, să „scindeze forţele inamicului” semănând divergenţe şi confuzie.

Şi, cu toate că făcea la propriu” regulile” în privinţa luptei, atunci când timpul şi climatul circumstanţele şi întâmplările – o cereau, Cao Cao putea să renunţe la fel de repede la reguli, în favoarea unei manevre neortodoxe şi neaşteptate, menită să-i aducă victoria.

Spre exemplu, deşi ne spune” Nu-ţi aduna niciodată oştirea în gerul năprasnic al iernii sau în arşiţa aprigă a verii, fiindcă e prea greu pentru soldaţii de rând”, el personal a atacat cu succes regatul Wu în miezul iernii.

Altă dată însă, Cao Cao şi-a semnat la propriu condamnarea la moarte când a culcat la pământ, din greşeală, lanurile unui fermier, asta după ce le dăduse oamenilor să-i ordine exprese să lase neatins pământul fermierului. Cao Cao a cedat numai după multe rugăminţi şi după ce oştirea lui a fost la un pas de rebeliune – şi şi-a retezat părul ca pedeapsă.*

Cao Cao îşi folosea ştiinţa neagră nu doar asupra duşmanilor, ci, la nevoie, şi asupra propriei oştiri.

Când a fost anunţat că rezerva de grâne a armatei a

fost lăsată să scadă periculos de mult, Cao Cao şi-a chemat ofiţerul şef însărcinat cu proviziile, pe nume Wang Hou, şi i-a spus:

Am nevoie de ceva din partea ta. Ceva necesar pentru a-i asigura pe oşteni că nu i-am neglijat.

Stăpâne, orice ai nevoie, îţi dau bucuros, a spus Wang cu o plecăciune.

Fără altă vorbă, Cao Cao şi-a scos sabia din teacă şi l-a decapitat! apoi a înfipt capul lui Wang într-o ţeapă, pe care a pus o tăbliţă ce spuneai simplu: „Wang Hou, responsabil cu grânele”. Astfel, soldaţii lui Cao Cao au văzut că ofiţerul. Răspunzător de foamea pe care o răbdau a fost pedepsit de mult-iubitul lor general.

La fel ca orice meşteşugar, Cao Cao ştia cât e de important să-ţi respecţi uneltele meseriei. Meşteşugul şi meseria sa era războiul, iar uneltele meseriei, oştirea lui loială. Totuşi, a fost suficient de inteligent să creeze ideea, informării strict pe bază de necesitate: „Trupele pot împărtăşi bucuria unei campanii realizate cu succes, dar nu şi durerile conceperii ei”.

În China antică, tunsul părului era o pedeapsă drastică, întrucât mulţi chinezi îşi purtau părul lung, în coadă, având credinţa că, după moarte, zeii sau Buddha cel ceresc îi va ridica în Rai ţinându-i de coada de păr împletit (n.a.).

d

Desigur, Cao Cao îşi rezerva pentru duşmani cele mai bunej trucuri: exploatarea slăbiciunilor acestora sau, cum spunea el: jj” îmi las duşmanii să-mi creeze victoria”.

Odată, aflându-se prins în capcana unui defileu îngust, cu; duşmani la ambele capete, Cao Cao şi-a pus soldaţii să sape nişei în pereţii defileului, iar apoi, lăsând jumătate din oameni ascunşi în nişe, a avansat cu

îndrăzneală ca să atace duşmanul la capătul îndepărtat. Văzându-l că înaintează, fosele inamicului aflate în spatele lui s-au grăbit să intre în trecătoare, cu intenţia de a-i ataca ariergarda expusă.

Dar imediat ce au trecut de soldaţii puşi de Cao Că o să se ascundă în pereţii defileului, aceştia au apărut în spatele lor şi au atacat ariergarda inamicului! Atunci, Cao Cao şi-a întors brusc propriile trupe înapoi, zdrobind inamicul între cele două jumătăţi ale oştirii sale.

Forţele inamice aflate la capătul îndepărtat al defileului au fost atât de uluite de această întorsătură, încât nu numai că n-au sărit în ajutorul aliaţilor prinşi în capcană, ci mai mult, au fugit cuprinse de panică!

Potrivit lui Cao Cao, există cinci calităţi pe care trebuie să le aibă un general: înţelepciune, integritate, compasiune, curaj şi severitate. A se compara cu Sun Tzu, capitolul I, versetul 7.

Dacă acestea sunt cele cinci *calităţi*, înseamnă că trăsăturile negative pe care vrem să le căutăm la inamic (şi în cele din urmă să găsim o cale de a le exploata!) trebuie să fie *opusele* lor:

Înţelepciune	Ignoranţă
Integritate	Trădare
Compasiune	Cruzime/ură
Curaj	Laşitate/frică (una din cele cinci slăbiciuni periculoase)
Severitate	Milă (alta din cele cinci slăbiciuni Periculoase)

În final, recunoaşterea meritelor lui Cao Cao se extinde mult dincolo de câmpul de luptă.

Cao Cao a fost acuzat că a rescris *Ping Fa* a lui Sun Tzu. Fie că e adevărat, fie că nu, i se recunoaşte meritul de a fi împărţit Arta *războiului* a lui Sun Tzu în cele treisprezece capitole pe care le cunoaştem. De asemenea, i se atribuie meritul de a fi creat (sau cel puţin de a fi perfecţionat) o formă de luptă cu mâinile goale numită *wu shu*, în care a încorporat lecţiile practice învăţate de el pe câmpul de luptă. În prezent, această artă marţială este numită Kung-fu" Zidul de fier".

În cele din urmă, Cao, Cao a devenit regele statului Wei şi a fost supranumit" regele marţial", pentru măiestria sa expertă în arta războiului. Ulterior, fiul său a devenit împărat şi şi-a declarat tatăl *Vai Tzu*, adică" întemeietorul respectat" al dinastiei Wei.

Citirea feţei la *chinezi*

„Chipul omenesc conţine o lume a secretelor".

Henry Linn, *What Your Face Reveals* în acest moment ar trebui să nu existe nicio îndoială în mintea ta că dobândirea capacităţii de a descifra intenţiile şi intriga pe chipul unui om face deseori diferenţa între a săruta buzele Victoriei şi a-ţi pupa duşmanul în fund!

În vreme de război, anticiparea mişcărilor unei armate duşmane de 10.000 de oameni se reduce deseori la descifrarea corectă a expresiilor feţei unui singur comandant inamic sau la citirea adevărului pe faţa unui spion capturat, care este… interogat intens. (Vezi Theatre *of Hell*: *Dr. Lung's Complete Guide to Torture*, 2003.)

Indiferent dacă încerci să descifrezi expresiile de pe feţele aflate în jurul tău la masa de pocher sau de pe chipul unui avocat necinstit aflat în faţa ta la masa tratativelor, indiferent dacă urmăreşti să-ţi determini duşmanul să-şi

lase garda jos sau doar să determini o fetişcană frumoasă să-şi coboare standardele, în acest moment eşti suficient de instruit în ştiinţa neagră şi controlul minţii ca să poţi citi indiciile şi tresăririle de pe chipul cuiva, care trădează de multe ori neliniştea ascunsă sau duplicitatea. (Vezi Figura 18.)

Chinezii însă duc abilitatea de a descifra chipurile la un nivel superior, susţinând că sunt capabili nu doar să deducă personalitatea unui om după forma şi trăsăturile feţei, ci şi că pot afla trecutul, prezentul şi chiar viitorul acelui om.

După cum îţi Dai seama, această formă de interpretare a fizionomiei merge mult dincolo de simpla observare a broboanelor de sudoare de deasupra buzei de sus a partenerului de

TH

Pocher. Potrivit chinezilor/ chipul omului se schimbă în funfp de gândurile lui. Faptele bune şi intenţiile bune pot deterrrmf schimbări pozitive în *joss*-ul tău (noroc, soartă, karma), lucru se va reflecta pe faţa ta. Faptele rele şi intenţiile rele, pe de ăll parte, cauzează schimbări corespunzător de nefericite, care”! vor arăta şi ele pe faţa ta. (Poate că ar fi trebuit să-i spună cinef lui. Dorian Gray acest lucru!)

Siang Mien, arta chineză a „citirii feţei”, datează de mii d ani şi constituie una din cele mai vechi profesii în China. Între cultură care continuă să ţină la mare preţ intuiţiile, abilităţile şi artele prevestirii (ex. Astrologia, numerologia), citirea feţelor fi avut întotdeauna popularitate, mai ales în rândul aristocraţiejj Nu e un secret că pe baza Siang Mien a fost ales nu doar un sur gur împărat al Chinei.

Deşi interzişă, împreună cu alte superstiţii feudale,

când comuniştii au preluat puterea în China, citirea feţei şi-a păstraţi popularitatea până în prezent. În ciuda interdicţiei, comuniştii din eşalonul superior, inclusiv Mao, şi-au păstrat credinţa neT-l clintită în această artă, lucru ştiut de toată lumea.

Gui Gu-Tze, din perioada războaielor interstatale, este considerat" părintele citirii feţei" la chinezi. Autor al manualului da. Şic de citire a feţei intitulat *Xiang Bian Wei Mang* (250 î.Hr.), Gui Gu-Tze a fost totodată un mare filosof şi pedagog. Întâmplarea a făcut ca unul dintre adepţii săi să fie Sun Bin, autorul *Artei pierdute a războiului* şi descendent direct al lui Sun Tzu.

Fără îndoială, Gui Gu-Tze şi-a extras informaţiile deopotrivă din observaţii şi calcule personale şi din surse străine, cum ar fi textele străvechi pe tema citirii feţei importate din ţări precum Tibetul şi India. Spre exemplu, Kama Sutra oferă învăţături despre arta cunoaşterii caracterului unui bărbat pe baza trăsăturilor sale (Lung şi Prowant, 2001: 65).

Se ştie de asemenea că Gui Gu-Tze a fost influenţat de două respectate pseudoştiinţe chineze. Prima a fost *I-Ching*, un sistem străvechi de divinaţie ce datează din secolul al XII-lea î.Hr. Şi este considerat probabil cea mai veche carte din lume (Linn, 1999: 9).

A doua sursă evidentă de influenţă chineză asupra lui Gui Gu-Tze a fost teoria taoistă *Wu-hsing*", Cele cinci elemente" (vezi J Lung şi Prowant, 2001: 31).

La fel ca în cazul multor alte superstiţii, pseudoştiinţe şi simple caraghioslâcuri din viaţă, nu contează dacă tu personal crezi sau nu în arta citirii feţei. Atât timp cât cel cu care ai de a face crede în ea, asta te va afecta. Aşa că ar fi cazul cel puţin să ne familiarizăm cu ea. Cei care cred în acest sistem îl pot folosr ca să te judece

dinainte, să te plaseze într-un stereotip în clipa când intri pe uşă, pe baza unui lucru extrem de simplu, cum ar fi forma feţei.

Nu uita nicio clipă că credinţele oricât de bizare şi de neîntemeiate – îşi vor găsi oricând adepţi. Iar credinţa e mai puternică decât realitatea (11 septembrie).

În ceea ce priveşte viitorul citirii feţei, această practică e teafără şi nevătămată în tot Orientul. Linn (1999) afirmă: „Fără îndoială, arta fascinantă a citirii feţei va continua să joace un rol semnificativ în evenimentele politicea sociale, culturale şi personale din China, cu un viitor promiţător în procesele de selecţie a personalului şi de luare a deciziilor strategice atât în corporaţiile private, cât şi în agenţiile guvernamentale din lumea întreagă" (pagina 8).

Există vreo şansă ca în epoca actuală, a înaltei tehnologii, citirea feţei să cadă în dizgraţie? în niciun caz. La fel de populară ca oricând în Orient* citirea feţei continuă să câştige popularitate în Occident, unde au fost deja create programe de computer care combină arta străveche a citirii feţei cu biometria modernă, bazată pe tehnologie de vârf.

Următoarea tehnică relativ banală de citire a feţei. Te va ajuta să afli dacă un anumit om te minte: ştii deja că poţi depista un râs mincinos dacă ochii nu zâmbesc şi ei împreună cu gura. Folosindu-ţi degetul mare. (sau o carte de joc etc.) ca să acoperi pe furiş partea de jos a feţei individului gura zâmbitoare – poţi vedea dacă expresia ochilor se potriveşte cu cea a buzelor.

De asemenea, după Siang Mien, jumătatea stângă a feţei umane este yang (masculină, conştientă), iar jumătatea dreaptă este yin (feminină, inconştientă). Ca urmare, cele două jumătăţi nu sunt totdeauna în acord una

cu alta. Mascând jumătate din *chipu*! unei persoane, îţi poţi da seama când cele două jumăă nu sunt în acord (adică o jumătate va părea ca, de fapt, selăţi cruntă uşor), ceea ce arată cel puţin faptul că persoana are îndea ieli cu privire la ceea ce spune. Li

Viclenia samurailor M

„Când nu poţi fi păcălit de oameni4 *vei fi ajuns la înţelepciunea strategiei”* S

Miyamoto Musashi ’1

Oricine ştie că samuraii n-au nimic în comun cu ninja. Sal muraii se călăuzeau după *Bushido*, un cod strict de conduită şi cavalerism care le cerea să se confrunte cu alţi samurai faţă-ro faţă, pe un câmp de luptă puternic luminat. J

Ninja, pe de altă parte, preferă să se furişeze la adăpostul întunericului. Skigurul lor cod este” *Masakatsul*” orice dă rezultate – şi se confruntă faţă-n faţă cu adversarul doar atunci când n-au încotro.

Tacticile ascunse ale ninja erau atât de detestabile pentru idealul de conduită şi confruntare onorabilă al samurailor, încât un şogun samurai a interzis chiar şi rostirea cuvântului” ninja” (literal, „cel care intră pe furiş”), sub ameninţarea pedepsei cu moartea. Totuşi, se ştie că multe clanuri ninja medievale au fost întemeiate de samurai roninir şi, cu toate că nu se vorbeşte despre asta, nici măcar samuraii” respectabili” nu se dădeau în lături să folosească din când în când câte un truc ninja.

Când un samurai folosea tactici ninja şi izbândea, intra în istorie ca geniu marţial strălucit şi neconvenţional. Dacă însă eşua, chiar şi după ce recurgea la tactici ninja în disperare de cauză, nu numai că-şi pierdea viaţa, ci era şi declarat demn de tot dispreţul pentru că a îndrăznit să încalce sacrul cod Bushido.

Aceeaşi contradicţie între idealul războinic şi strategia practică este întâlnită la scandinavi. Chiar şi zeii scandinavi precum Odin şi Thor, deşi preferau luptele cumplite, care să le garanteze dreptul de a se lăuda în Walhalla, au câştigat tot atâtea bătălii cu ştiinţa neagră (controlul minţii) ca şi cu securea de război.

După cum vom vedea, unii dintre cei mai reputaţi samurai japonezi au folosit tactici şi tehnici ninja şi, mai mult decât atât, peâtorva dintre aceşti eroi respectaţi li se atribuie meritul de a înfiinţat proprii şcoli ninja/

Arta influenţei după Yoritomo

„Să-i influenţezi pe alţii! *Ce dar minunat şi ce reuşită garantată pentru cel care-l posedă*!”

B. Oangennes în jurul anului 762 d.Hr., în Japonia a fost creat un corp specializat de cavaleri. Aleşi din familii înstărite şi cunoscuţi drept *Kondei* („Tinerii bravi”), aceştia au fost primii samara/. Până atunci, armata japoneză fusese alcătuită în principal din pedestraşi înarmaţi cu suliţe, dar aceşti noi samurai preferau sabia, simbol evident al rangului lor şi, de asemenea, al faptului că erau dispuşi să provoace vătămare fizică la cel mai mică afront. Codul lor era *Bushido*”, Calea (e/o) războinicului (*bushi*)”.

Când nu erau ocupaţi să-şi apere domeniul de ameninţări reale şi imaginare, liderii de clan samurai (*daimyō*) se distrau fabricând motive de a porni la război împotrivă. Clanurilor de samurai rivale. În cele din urmă, în 1192, Yoritomo, daimyō al clanului Minamoto, a reuşit să-şi învingă rivalii şi a devenit primul şogun al Japoniei. Yoritomo a izbândit acolo unde atâţia alţii dinaintea lui eşuaseră, folosind o combinaţie belicoasă de luptă cu sabia şi ştiinţă neagră.

Yoritomo a fost ajutat de fratele lui mai mic, Yoshitsune, căruia i s-a atribuit ulterior înfiinţarea

Karuma-hachi-ryu, *o* şcoală de arte marţiale specializată în a-i învăţa pe soldaţii Minamoto tactici de gherilă (ninja).

Legenda spune că Yoshitsune a învăţat artele sale marţiale neortodoxe de la demonii pădurii, pe jumătate oameni, pe jumătate corbi, numiţi *Tenqu o* referire slab mascată la clanurile ninja Shinobi care trăiau în pădurile din centrul Japoniei şi care şi-au pus abilităţile mortale de experţi în slujba cauzei Minamoto.

Dată fiind cruzimea lui Yoritomo, nu e deloc surprinzător că s-a coborât la alierea cu detestaţii ninja. Ca să-şi sporească oştirea.

O menţiune specială (ne) onorabilă se atribuie lui Hideyoshi Toyotomi, un om de rând nici măcar samurai prin naştere! care şi-a folosit în anii 1500 tehnica ninja pentru a deveni domnitorul necontestat ai Japoniei (Lung şi Prowant, 2000: 8) n.a.

Yoritomo a acordat rangul de samurai" barbarilor" *ainu* (lia ral", păroşii"), locuitorii caucazieni originari ai insulelor japcă neze (cf". Samurai Anthropologist", în revista *Discovem* septembrie 1989)...

În ciuda marilor sale înfăptuiri, Yoritomo a intrat pe listia neagră a istoriei, ca un Stalin al epocii sale, un dictator crud şi pM ranoic care, imediat ce a pus mâna pe putere zdrobindu-şi duşa manii din prezent, a început să-şi regleze conturile cu toţi inamicii din trecut. A reglat aceste conturi şi, în acelaşi timp, al alcătuit o listă cu toţi cei pe care-i bănuia că ar putea să reprgl zinte o ameninţare în viitor inclusiv fratele său, Yoshitsune, pel care Yoritomo l-a acuzat, pe drept sau pe nedrept, de plănuire îl unei lovituri de stat. 1

Precaut, Yoshitsune a evadat şi a devenit personaj de le-l gendă, ajungând în cele din urmă un Robin Hood în variantă ja-l poneză. Yoritomo, la fel ca Stalin, şi-a depăşit

în longevitate duşmanii. În mod ironic, războinicul care a reuşit în sfârşit să ţină în frâu Japonia a avut parte de o moarte banală, în urma unei căzături de pe cal.

Deşi moraliştii minimalizează înfăptuirile lui Yoritomo, afirmând că şi-a croit drum spre putere prin măcel şi apoi a păstrat puterea pedepsindu-i exemplar rapid, sigur şi sângeros! pe toţi cei care i s-au opus, adevărul este că Yoritomo a folosit diplomaţia tot atât de des ca decapitarea.

La fel ca mulţi cuceritori, Yoritomo a descoperit că e uşor să cucereşti, dar să controlezi, nu. El a înţeles de timpuriu că cheia cuceririi şi controlului indivizilor şi a imperiului constă în capacitatea de a-ţi exercita influenţa. Influenţa înseamnă pur şi simplu capacitatea de a înlocui vrerea altora cu vrerea noastră.

Ideile şi tehnicile lui Yoritomo în ce priveşte stăpânirea la perfecţie a „artei influenţei" au fost transpuse în engleză prin intermediul vocii" traducătorului/interpretului" său, B. Dangennes, în 1916.

Yoritomo expune douăsprezece modalităţi prin care ne putem spori" influenţa" şi, cu ajutorul ei, puterea personală:

Prin sporirea forţelor psihice. Expresia" forţe psihice" este sinonimă cu „capacitatea şi agilitatea mentală", de exemplu puterea de percepţie, de concentrare şi de luare a deciziilor.

Yoritomo susţine că toţi oamenii au o nevoie înnăscută de ceva ce el numeşte" căutarea permanentă a tot ce este mai înălţ", dorinţa de a face eforturi ca să ne atingem potenţialul maxim, să trăim şi să ne exprimăm pe deplin.

„Lupta pentru viaţă devine tot mai grea, iar puterea facultăţilor noastre ascunse ar trebui să se extindă, în

concordanţă cu necesităţile tot mai mari".

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Şapte sute de ani mai târziu, de cealaltă parte a lumii, Nietzsche a numit acelaşi imbold înnăscut" voinţă de putere".

Incapacitatea de a ne ridica la înălţimea potenţialului nostru, fie din cauza propriei indolenţe, fie din cauza amestecului deliberat al, duşmanilor noştri este cauza acelui sentiment vag de nemulţumire care există într-un cotlon al minţii celor mai mulţi dintre noi... sentiment de nemulţumire pe care un inamic alert şi abil îl poate încuraja foarte uşor, transformându-l în sentimente tot mai autodistructive de îndoială, defetism şi ură de sine. (Desigur, putem face şi noi acelaşi lucru duşmanului nostru!

Aşadar, primul pas pentru sporirea influenţei fie şi numai pentru a ne apăra – constă în a ne dezvolta capacităţile mentale şi a le folosi pe deplin. Adu-ţi aminte: ideea că ne folosim doar 10% din creier e un mit şi un pretext! Dar e adevărat că omul obişnuit îşi foloseşte creierul doar cu o eficienţă de 10%.

„Leacu!" pentru asta? Simplu: *refuză să fii" obişnuit" !*

Spore Şte-ţi forţele psihice, capacităţile mentale şi, astfel, îţi măreşti puterea de a-i influenţa pe alţii. Căci la ce bun să cultivi o viţă-de-vie de soi, dacă nu faci vin din ea?

„Părerile sunt lipsite de putere atât timp cât nu fac decât să nedumerească creierul, fără să înarmeze mâna".

Joseph von Hammer, *History of the Assasins*

Prin persuas/i/ne. Exercitarea influenţei prin persuasiune presupune subtilitate, o mai bună sincronizare cu celălalt pentru a-l îmboldi în direcţia pe care o dorim şi

la faptele pe care dorim să le facă.

Yoritomo oferă patru îndrumări pentru a-i convinge pe alţii:

1. Înlătură suspiciunea, stabilind o relaţie de încredere cu ei.

(Vezi „Arta minciunii", în capitolul 5.)

2. Învaţă să asculţi atât ceea ce spun alţii (conştient şi incont ştient), cât şi ceea ce nu spun. Nu e asta esenţa controluliii minţii? «j

3. Nu teroriza*.*

4. Prefă-te, cel puţin, că împărtăşeşti simpatiile lor. Jj

Prin influenţa ochilor. De la privirea severă de reproş a părinţilor şi profesorilor de care învăţăm să ne temem în copilărie? * până la privirile ademenitoare şi periculoase pentru buzunarate fotomodelelor şi până la căutătura dominatoare a unui Rasputin; sau Charlie Manson, ochii noştri au puterea de a mustra, seduce] şi încremeni. J

În *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) am învăţat cât! de important este să facem contact vizual şi, de asemenea, se „citim" ochii celuilalt, ca să ne dăm seama când minte de Inn gheaţă apele.

m

„Puţine persoane scapi influenţei ochilor omeneşti. Dacă privirea lor e imperioasă, subjugă; dacă e tandră\, emoţionează; dacă e tristă, străpunge inima cu melancolie".

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Yoritomo spune că putem duce această metodă la un nivel superior asimilând capacitatea de a influenţa (comunica) prin privire, de a ne lăsa trăirile afective sincere sau simulate – să izvorască liber din ochii noştri. Asta înseamnă nu doar să ne creăm o uitătură plină de forţă, dominatoare, care-l va face garantat pe celălalt să

încremenească locului, ci şi să stăpânim la perfecţie acele priviri sincere, pline de compasiune şi afectuoase care sunt cheia ce descuie inimi.

Incontestabil, o simplă privire îl poate influenţa pe celălalt.

Ochii îndreptaţi în jos le spun oamenilor că suntem supuşi…

Şi nu reprezentăm o ameninţare.

Ochii îndreptaţi rezervat într-o parte spun că eşti modest… şi poate un pic timid. (Băieţi, luaţi hotă, fetelor le place *la nebunie* când faceţi asta!)

Ochii mari înseamnă interes intens.

A face cu ochiul o dată, cu un aer clandestin, îl transformă în stantaneu pe celălalt în complice.

Când faci cu ochiul şi zâmbeşti, asta poate trimite cu gândul la pasiune.

Astfel, cu o singură privire exersată, putem să arătăm aprobare său. Să stârnim confuzie, să aprindem pasiuni sau să declanşăm paranoia; o singură privire îi influenţează şi pe prieteni, şi pe duşmani, trezind emoţii pozitive sau negative.

Prin cuvinte şi vorbire. Yoritomo ne recomandă să vorbim concis şi agreabil, avertizând că „Abundenţa prea mare a cuvintelor e ostilă convingerii”.

„Cuvântul este cea mai directă manifestare a gândului; *de* aceea, *el este unul dintre cei mai importanţi agenţi ai Influenţei când se înveşmântează în precizie şi claritate, fiind un element indispensabil pentru a deştepta convingerea în mintea ascultătorilor* Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Pe lângă faptul că s-a aflat în avangarda epocii sale prin înţelegerea valorii propagandei concise, dacă avem încredere în traducerea lui Dangennes, e foarte posibil ca

Yoritomo (1916) să fi inventat ideea de a contracara sindromul duratei de atenţie scurte printr-o exprimare concisă şi meşteşugită: „Cei care ştiu să-şi prezinte ideile în câteva fraze, într-o manieră care-şi lasă amprenta asupra ascultătorilor, pot să devină foarte uşor lideri ai maselor” (pagina 62).

Metoda lui Yoritomo de a crea mesaje simple şi eficiente presupune, mai întâi să *cugetăm profund*, în prealabil, la ceea ce vrem să spunem, apoi să ne *transformăm ideile în imagini*. Când elaborăm aceste imagini, Yoritomo recomandă (1) să folosim cuvinte incisive, care (2) descriu imagini mentale pe care le putem implanta cu uşurinţă, (3) imagini care vor prinde rădăcini în mintea ascultătorilor. Apoi suntem liberi să proiectăm aceste imagini în mintea altora folosind ceea ce Yoritomo numeşte” forma luminilor şi a umbrelor”, adică sinceritate când/este cazul, subterfugiu când este util, în funcţie de situaţie şi de temperament.

Regulile de vorbire ale lui Yoritomo

Vorbeşte cu concizie.

Vorbeşte cu claritate.

Vorbeşte cu moderaţie.

Vorbeşte cu discreţie. Yoritomo spune: „De la indiscreţie fa minciună e un pas mic…”

Tot el spunea: „Vorbirea este distribuitoarea gândurilor cărei ne înconjoară, iar sugestiile făcute în mod repetat, după ce se impregnează în anumite grupuri de celule din creierul nostru se deplasează prin afinitate şi afectează acelaşi grup de celulei din creierul altor ascultători” (pagina 65).

Prin puterea exemplului. J. Paul Getty spunea: „Nu există*! armă psihologică mai puternică decât exemplul”. Cu alte *cu-i* vinte, eşti cunoscut după cei cu care te

însoţeşti. J

„Tovărăşiile noastre cele mai frecvente nu sunt niciodată *indiferente pentru mentalitatea noastră şi ne supunem, întotdeauna, de bunăvoie sau inconştient, ascendentului acelora care ne înconjoară, asta dacă n-avem suficientă influenţă asupra minţii lor ca să-i determinăm să ni se supună* Dangennes, în Taâshi Yoritomo, *Influence* îi influenţăm pe cei din jur sau ne influenţează ei pe noi. (Şi tu, care credeai că poţi înceta să-ţi mai fac griji cu privire la presiunea din partea egalilor după ce termini liceul!) Uneori, cei din jurul nostru formează o reţea pozitivă, de sprijin, care ne întăreşte, stimulându-ne imaginaţia şi punându-ne la încercare capacităţile, făcându-ne să fim mai buni.

Pe de altă parte, tovărăşiile noastre pot fi negative, ne putem afla în capcana unor relaţii toxice, înconjuraţi de vampiri care ne secătuiesc de vlagă şi ne consumă resursele preţioase. (Vezi „Războinicii din umbră", mai târziu.)

S-a spus că nu-i poţi învăţa pe alţii ceea ce nu ştii şi că nu-i poţi conduce acolo unde nu mergi… *Sigur că poţi*! Politicienii nu mai luptă alături de soldaţii pe care-i trimit să moară pe pământ străin –, iar antrenorii de sport din liceu sunt chemaţi deseori să-l suplinească pe profesorul de algebră. La nevoie", simulezi până când reuşeşti"… sau, cel puţin, până ajungi la uşă!

Spune drept, ai fi cu adevărat surprins să afli că, în majoritatea situaţiilor, cei mai mulţi oameni habar n-au ce naiba fac? Tocmai de aceea sunt atât de uşuraţi când apare un tip care preia controlul şi pare să ştie ce se petrece… un om dispus să le ia *responsabilitatea* de pe umeri (adică să-i despovăreze de greutatea luării deciziilor şi de riscul de a fi învinovăţiţi ulterior, când totul merge oribil de

prost!).

Capitolul unu, versetul unu din „Biblia liderului de cult" spune: *eliberează* turma de orice responsabilitate (adică de frică de vinovăţie sau învinuire viitoare) şi fă-o să *creadă* că ştii ce faci, şi te va urma oriunde! Conducem prin puterea exemplului. Îi învăţăm pe alţii prin puterea exemplului. Şi învăţăm la rândul nostru prin puterea exemplului, deseori fără a fi conştienţi de asta.

Nimic nu-i inspiră pe cei slabi de înger mai mult decât să vadă exempjui altcuiva care ia atitudine când are şanse aproape nule de reuşită, care sfidează cu curaj monştrii nemiloşi (Gary Cooper în *High* Noon, 1952). Şi cine poate uita imaginea acelui demonstrant singuratic chinez care, în iunie 1989, a rămas neclintit, sfidător în faţa şirului de tancuri care se apropiau?

Sigur că politicienii şi liderii de cult sunt experţi la fabricarea de duşmani convenabili în faţa cărora să ia atitudine, inspirându-şi adepţii prin exemplul lor eroic... inspirându-i pe acei adepţi să bage mâna mai adânc în buzunar.

„Capacităţile şi înfăptuirile sunt lucruri de bună-credinţă pe care nu îndrăzneşte nimeni să le pună la îndoială, oricât de neconvenţional ar fi omul care le demonstrează *

J. Paul Getty

Prin influenţa psihică. Dangennes a definit" influenţa psihică" astfel: „Este arta de a înlocui lipsa de hotărâre a altora cu propria noastră voinţă, căreia i se supun orbeşte, uneori inconştient, mereu bucuroşi să se simtă călăuziţi şi îndrumaţi de o putere morală pe care n-o găsesc în ei înşişi" (în Yoritomo, 1916: 82).

Yoritomo are grijă să arate că această copleşitoare influenţă psihică nu e o forţă magică şi nici hipnoză

propriu-zisă, deşi, ca adept al ştiinţei negre, vei depista rapid în ea elementele de tehnică autentică a hipnozei (Lung şi Prowant, 2000: 89). Yoritomo (1916) descrie influenţa psihică drept" intensitatea hotărârii" care ţâşneşte spre exterior ca un val ce scaldă şi inundă voinţa celorlalţi:

„Nu este necesar să recurgem, aşa cum pretind mulţi, la magie ca să devenim maeştri în arta de a ne influenţa semenii; necesar mai presus de toate este să ne întreţinem constant o stare de suficientă putere de voinţă încât să ne impunem poruncile asupra minţilor capabile doar de supunere. Când ajunge la un anumit punct, intensitatea hotărârii are o influenţă ame-i ţitoare căreia puţini muritori de rând i se pot opune.

căci îi învăluie înainte să fie conştienţi de ea şi, ca atare, înainte să viseze măcar să încerce să se depărteze" (pagina 82).

Prin decizii. Yoritomo continuă: „Aşadar, poţi deprio Ke această artă, atât de dificilă şi totuşi atât de importantă, pentru influenţa exercitată asupra altora de către cel obişnuit să ia dea cizii înţelepte şi prompte este întotdeauna considerabilă" (pa gina108).

Ti admirăm pe oamenii care pot lua hotărâri. Şi ne place s2 fim consideraţi oameni capabili de a lua hotărâri. Dar studiile arată, de asemenea, că ne place ca alţii să ia deciziile în loci nostru, să ne despovăreze de responsabilitate. Fireşte, tu eşti ce cepţia. (He-he-he!)

Adevărul regretabil este că oamenii nu sunt prea buni la lua –, rea hotărârilor. Cu cât lucrurile se schimbă mai mult., cu atât oamenii rămân neschimbaţi.

Şcolile de azi predau regurgitarea, nu rezolvarea problemelor.; Ca urmare, aşa cum spune Yoritomo: „Celor mai mulţi ne-i hotărâţi le place să se păcălească singuri

prin iluzii pe care le creează imaginaţia lor şi, astfel, devin foarte des arhitecţii propriilor necazuri” (pagina 100).

Tocmai de aceea, cunoştinţele elementare de rezolvare a problemelor constituie o cerinţă categorică a controlului minţii:

Defineşte clar problema. Puţini oameni trec de acest prim pas. Când nu reuşeşti să treci de acest pas, ceea ce faci se cheamă” văicărit”.

Opţiunile de brainstorming. Pune pe hârtie orice posibilă soluţie, oricât de exagerată ar părea. Nu te opri până nu obţii cel puţin douăsprezece opţiuni.

Ierarhizează opţiunile. Redu-ţi la jumătate opţiunile de brainstorming, păstrându-le doar pe acelea cu cele mai mari şanse de succes: „apoi redu-le *iarăşi* la jumătate.

La opţiunile cu care ai rămas (cel puţin trei) şi aranjează-le în ordinea descrescătoare a probabilităţii, a fezabilităţii.

Pune-ţi în aplicare cea mai bună opţiune. Fă-o şi gata.

Adaptează-te la schimbarea condiţiilor. Dacă e nevoie, treci la a doua opţiune, apoi la a treia, păstrând acele elemente din opţiunile unu şi doi care au fost cel puţin viabile parţial.

Yoritomo adaugă că hotărârile trebuie luate folosind:

Reflecţia şi concentrarea;

Prezenţa de spirit (conştientizarea);

Voinţa (hotărârea de a duce o decizie la bun sfârşit);

Energia (puterea de a duce o decizie la bun sfârşit);

Imparţialitatea (capacitatea de a observa şi a decide obiectiv);

Dorinţa de dreptate, urmărirea recompensei, a echilibrului şi a finalizării (idee exprimată la secole întregi după Yoritomo de şcoala gestaltistă din psihologie);

Prevederea, având grijă să opreşti problemele înainte

ca lucrurile să scape de sub control.

(Ca să ştii şi tu: ceea ce este pentru un om dorinţă de dreptate este răzbunare pentru altul!)

„Maestru! excelează în rezolvarea conflictelor înainte va ele să se producă, în cucerirea duşmanilor săi înainte ca aceştia să devină ameninţări *

Tu Nu, 803 852

Celor indolenţi şi neiniţiaţi, prevederea şi anticipările noastre le vor da impresia că avem percepţie extrasenzorială. În vremuri mai puţin luminate, gânditorii liberi (*deplini*) de felul acesta erau declaraţi vrăjitoare şi blasfematori. Cum de îndrăznesc să provoace Curtea şi Biserica folosindu-şi mai mult de 10% din creier! Să-ţi fie ruşine, Galileo Galilei, să te ia ciuma, Giordano Bruno! Ca să-l citez iarăşi pe Yoritomo (1916): „N-ar trebui să confundăm prevederea cu arta divinaţiei, deşi, în ochii vulgului, ea capătă uneori chipul acesteia" (pagina 101).

Ai aflat deja că folosirea la capacitate maximă a celor cinci simţuri ale tale poate fi luată cu uşurinţă de unii drept posesie a unui al şaselea simţ magic. Suntem avertizaţi să nu profităm de această consecinţă (sau dar?) neprevăzută.

Potrivit lui E.B. Condillac (1715 1780):

„Cel care-i influenţează pe alţii trebuie să ştie, mai presus de toate, să se influenţeze pe sine ca să dobândească facultatea concentrării, care le va permite să atingă cel mai mare grad de discernământ Numeroşi prezicători şi-au câştigat influenţa asupra celor mulţi numai datorită acelui spirit de concentrare care trece drept profeţie. E o greşeală şi o iluzie să dai crezare magiei care este înşelătorie, dar purtăm în noi o putere egală cu cea a vrăjitorilor ale căror fapte sunt istorisite; aceasta este magia influenţei pe care omul prudent şi cu

stăpânire de sine o exercită întotdeauna asupra semenilor săi”.

Desigur, tu unul n-ai fi niciodată ispitit să profiţi de o astfel de percepţie eronată (naivitate, prostie) a altora. (He-he-he!)

Pe de altă parte, ar putea fi în avantajul tău dacă duşmanul crede că deţii capacitatea de a-i citi gândurile, de a-i anticipa fel care mişcare. Ceea ce e superstiţie pentru un om este mântuirel pentru altul. Superstiţia e deseori cea mai potrivită şi mai facilăi?

Cruce pe care să răstigneşti un individ. (Vezi *Kyonin-Nojutsu*; *i* Lung şi Prowant, 2001: 76.)

Prin ambiţie. Joseph von Hammer (1935) spunea: „Omului ambiţios nu-i pasă câtuşi de puţin ce cred alţii, dar îi pasă cât se poate de mult să afle cum îi poate folosi pentru realizarea proiectelor sale”. Înainte era un lucru bun să fii considerat ambiţios. Dar în prezent, dacă eşti prins încercând să câştigi teren să-ţi dezvolţi capacităţile – de cele mai multe ori eşti acuzat că încerci să fii mai bun decât colegul (sau colega). În plus, în circul actual a evitării discriminării, asta înseamnă că eşti inerent rasist, misogin sau şovin.

În prezent, *ambiţia* devine cu repeziciune un cuvânt obscen. Dar în vremea sa, Yoritomp o. Considera un lucru bun: „Prin credinţă nestrămutată vom obţine cea mai mare putere, vom dobândi calităţile care-l fac pe om să fie aproape mai presus de condiţia umană, căci ele îi permit să-i guverneze şi să-i supună pe cei care-l înconjoară” (pagina 43).

În continuare, Yoritomo dă două exemple de modalităţi în care ambiţia aduce influenţă:

În primul rând, ambiţia arată curaj şi îndrăzneală şi, astfel, ne transformă într-un exemplu pentru ceilalţi. În al

doilea rând, ambiţia învinge sărăcia. Yoritomo spune: „Sărăcia este permisibilă *k* ffiumai dacă este voluntară, adică dacă este rezultatul unei hotărâri care preferă această condiţie alteia, mai strălucită, dar mai puţin independentă chiar şi aşa, averea este cheia multor *Iuia* un minunate şi, mai presus de toate, este cheia multor influenţe" (pagina 125).

Deşi goana după avere, în sine, nu este un ideal înalt, a fi bogat prezintă mai multe avantaje, dincolo de faptul că Este dovada concretă a capacităţii noastre de a elabora o campanie fie ea militară sau financiară – şi de a o duce la îndeplinire cu succes. Bogăţia ne conferă o putere care poate fi folosită pentru a-i ajuta pe alţii, precum şi un mijloc de a trezi interesul celor mulţi şi de a-i: influenţa. Şi, în definitiv, despre asta este vorba: puterea de a influenţa.

Yoritomo are ultimul cuvânt, unul durabil, în ceea ce priveşte acumularea averii, afirmând un adevăr universal, la fel de evident în vremea lui cum continuă să fie şi într-a noastră: „Săracul exercită prea puţină influenţă asupra celor mulţi" (pagina 122).

De asemenea, Voritomo avertizează că ambiţia noastră ar trebui să fie lipsită de falsă modestie, de mijloace nedemne şi de intrigi şi iluzii, întrucât acestea sunt defecte de caracter pe care un duşman vigilent le poate exploata foarte uşor. Deşi, la modul ideal, ambiţia noastră ar trebui să fie lipsită de intrigi, succesul unui om trezeşte inevitabil invidia şi duşmănia celor mulţi.

Ce face un „om cu influenţă" cu duşmanii săi?

Potrivit lui Dangennes, în Yoritomo (1916): „Îşi ridică ochii prea sus ca să recunoască turma vulgară a celor invidioşi care mişună la picioarele sale, se mulţumeşte să-i respingă cu vârful cizmelor; asta, dacă nu cumva, sâcâit sau chinuit prea tare de Atacurile lor neîncetate, nu-i

zdrobeşte sub tălpi, aşa cum facem cu o insectă supărătoare, pe care încercăm mai întâi s-o alungăm şi pe care o distrugem, fără rea-voinţă, doar ca să scăpăm de înţepăturile ei repetate şi iritante" (pagina.121).

Ce spunea Machiavelli despre duşmani? Sau îi laşi în pace... sau îi zdrobeşti cu totull

După ce am investit timp şi efort pentru a deprinde la perfecţie arta influenţei, ar trebui oare să ne simţim vinovaţi când constatăm că putem exercita cu uşurinţă această putere de influenţă asupra altora, ba chiar şi atunci când folosim orice tactică a ştiinţei negre (controlului minţii) pentru a obţine avantajul noi cesar ca să ne atingem scopurile? Ar trebui oare tigrul cel răbjdător şi vigilent să se simtă vinovat pentru că a înşfăcat cimpanzeul distrat care s-a depărtat prea tare de copac? Ar trebui ca săpătorul de şanţuri care asudă toată săptămâna ca să-şi hrănească *fm* milia să se simtă vinovat când îşi primeşte leafa? Ar trebui cal absolventul să se simtă vinovat când îşi primeşte în sfârşit diploma?!

Doi oameni primesc săbii identice; unul meştereşte un fluier cu care să se amuze şi să ne irite pe noi, ceilalţi, pe când celălăit îşi foloseşte eficient sabia ca să-şi croiască un viitori Yoritomo se exprimă astfel; „în ceea ce-i priveşte pe aceia în a căror minte înlocuim voinţa pe care tind s-o manifeste cu voinţa noastră, ei sunt în general suflete inerte sau de-a dreptul vicioase, care-şi combină defectele înnăscute cu un fel de slăbiciune morală ce-i face accesibili la influenţele din afară" (pagina 92).

Compară atitudinea nemiloasă (sau înviorătoare?) a lui Yoritomo faţă de ceea ce numeşte în altă parte „minţi încete" cu afirmaţiile unui alt adept al ştiinţei negre, şase sute de ani mai târziu. În 1795, marchizul de Sade scria: „În ceea ce priveşte acele suflete vulnerabile care pot fi

«corupte» de scrierile mele, spun: cu atât mai rău pentru ele”.

În Orient, asta se numeşte karma. În Occident, se spune simplu că primeşti ceea ce meriţi.

„Nu le e dat tuturor a să aibă acel spirit agresiv necesar pentru a stăpâni influenţele ce trebuie să emane din creierul nostru pentru a determina formarea convingerilor altora Taishi Yoritomo

Prin perseverenţă. Yoritomo spunea: „Perseverenţa este mama multor daruri; din ea se naşte circumspecţia care merge mână-n mână cu dedicarea şi cu răbdarea” (pagina 129).

În Yoritomo (1916), Dangennes defineşte perseverenţa drept „îndreptarea lentă, dar sigură spre un obiectiv care capătă formă tot mai clară cu cât ne apropiem de el” (pagina 128).

Gândeşte-te la perseverenţă ca fiind sinonimă cu tenacitatea, dar antonimă a sâcâielii. Perseverenţa dă roade. Sâcâiala nu face decât să-i enerveze pe oameni. (Vezi „Tipuri de refuz”, „Arta nu-gocierii”, capitolul 5.) Prin perseverenţă ne ducem la împlinire demersurile. Această reuşită, la rândul ei, dă naştere la influenţă, nu doar sub forma recompensei concrete (avere etc.), ci şi sub forma uimirii şi admiraţiei şi, da, a invidiei pe care ne-o arată alţii.

Când oamenii ne văd ca pe o persoană care perseverează până când misiunea este îndeplinită, văd un lider demn de încredere pe care-l vor urma bucuroşi pe orice drum… şi un duşman periculos, cu care detestă să-şi încrucişeze paşii. În aceste vremuri apatice, când rămânem pe traseul propus, când perseverăm cu fermitate (sau când îi putem păcăli pe alţii să creadă că o facem), trezim mai mult respect exercităm mai multă influenţă –

decât concurenţa noastră, care face treabă de mântuială. Perseverăm mergând pur şi simplu înainte. Trecând peste obstacole, ocolindu-le, trecând pe sub ele; folosind absolut toate mijloacele aflate la dispoziţia noastră ca să ne atingem obiectivul. Pas cu pas… Masakatsu!

Ca să-l citez pe Yoritomo: „Fiecare operă este alcătuită dintr-o înşiruire de acţiuni mai mult sau mai puţin infinitezimale; perfecţiunea fiecăreia dintre ele contribuie la cea a întregului" (pagina 145). Tot el spunea (pagina 128): „Puţini oameni se nasc în puf, dar oricine poate urmări să câştige avere printr-o serie de eforturi continue şi raţionale [?…]. Omul care sare o sută cincizeci de metri dintr-un salt îşi va petrece toată viaţa cu încercări ridicole, dar dacă vrea să urce constant treptele care-l duc la acea înălţime, o va atinge, mai devreme sau mai târziu, în funcţie de dexteritatea, agilitatea şi perseverenţa de care dă dovadă".

Prin concentrare. Potrivit lui Yoritomo (1916): „Fără concentrare nu este posibilă nicio reuşită" (pagina 141). *Concentrarea*, sinonimă cu *atenţia*, este penultimul pas de pe „Nobila cale cu opt părţi" a lui Buddha care ne duce la iluminare.

În budism, atenţia/concentrarea se manifestă în practică sub forma meditaţiei şi constituie esenţa ramurii. Zen (în chineză Ch'an), care a ajuns să fie preferată de samurai. Accentul pus de zen pe dezvoltarea puterii de concentrare se potriveşte pierfect cu stilul de viaţă al samurailor, care trebuie să păşească zilnic pe graniţa deja subţire dintre viaţă şi moarte.

Pentru un samurai, cea mai mică pierdere a concentrării poate însemna vătămare gravă chiar şi atunci când nu face decât să se antreneze în e/%, cu atât mai mult pe câmpul de luptă.

În orice domeniu de activitate, de la săpatul şanţurilor până la dezgroparea secretelor murdare ale inamicului, lipsa de concentrare este inamicul numărul unu.

„Dacă reflectăm bine> vedem că majoritatea necazurilor noastre se datorează neglijenţei”.

Taishi Yoritomo

Ca urmare, cei care nu-şi fac timp să-şi dezvolte puterea de concentrare, cei care-şi lasă concentrarea să şovăie şi cei a căror concentrare o perturbăm *noi* intenţionat şi cu succes sunt deja pierduţi. Ca să-l citez iarăşi, pe Yoritomo: „[Ei] reuşesc doar cu greutate să se concentreze la o sarcină care necesită puţină atenţie; sunt sclavii instabilităţii impresiilor lor; începuturile, oricât de grele, îi găsesc de fiecare dată plini de entuziasm, dar această fervoare se răceşte în scurt timp şi, dacă reuşita nu apare imediat, se vor grăbi să renunţe la proiect şi să se dedice altuia, care va avea în scurtă vreme acelaşi sfârşit” (pagina 134).

Prin încrederea în sine. Există două tipuri de încredere în sine: cea pe care o avem cu adevărat şi cea pe care ne prefacem că o avem. Orice manifestare de încredere în sine; reală sau simulată cu succes, îi poate impresiona (influenţa) pe alţii.

„Încrederea în sine este temelia curajului şi forţa motrice a acţiunii”.

Taishi Yoritomo încrederea în noi înşine îi câştigă pe oameni de partea noastră. Tocmai de aceea, Dangennes o numeşte” mama convertirii”. Când manifestăm încredere în noi înşine, asta-i inspiră pe ceilalţi, fie prin încrederea (credinţa) lor corespondentă în noi, fie prin încrederea pe care le-o inculcăm (implantăm) convingându-i că şi ei pot izbândi. Dangennes stipulează, în Yoritorno (1916): „Ca să

o implantăm în inima altora, trebuie să o avem această splendidă încredere în noi înşine care face minuni" (pagina 170).

Câştigăm încredere în noi înşine pur şi simplu încercând. Nu e neapărat să şi reuşim. A ne aduna curajul ca să încercăm pentru prima oară un lucru necunoscut necesită mai mult efort decât a merge, mai departe după un eşec. Tocmai de aceea, visele duşmanului trebuie descurajate (şi, lanevoie, zdrobite!) înainte ca el să poată face acel prim pas cel mai înspăimântător – care, fie că învinge, fie că pierde, îl va umple de încrederea necesară pentru a face paşii următori... în direcţia noastră!

Prin compasiune. Pentru Yoritomo, *compasiune* nu e sinonim cu *milă*. El foloseşte termenul cu sensul de „intrare pe aceeaşi lungime de undă" cu alţii şi cu ţinta noastră. Acest demers debutează cu simpla oglindire verbală şi fizică şi avansează până la rezonarea psihică, în cadrul căreia exprimăm aceeaşi atitudini şi aceleaşi credinţe ca şi ţinta noastră.

Când oamenii cred că simţim ce simt şi ei, că ne identificăm cu ei, asta le dă încrederea de care au nevoie ca să se deschidă în faţa noastră, deschizând calea pentru ceea ce Dangennes numeşte" sugestie benefică" (pagina 179).

După ce am instituit compasiunea, ne putem exercita nou găsită influenţă pentru a-i conduce cu binişorul pe ceilalţi în din recţia dorită de noi. (Vezi „Arta seducţiei", în capitolul 5.)

„Unul dintre secretele puterii de dominare constă în a genera similitudinea sentimentelor, adoptându-le pentru moment pe cele aflate în *gama persoanei pe care vrem s-o influenţăm"*.

Taishi Yoritomo

„Adevărata influenţă asupra altora se dobândeşte numai cu preţul stăpânirii de sine depline Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Fără sabie> fără gând

„Zenul [*lui Musashi*] *era lipsit de zeităţi Era zenul vechilor războinici samurai*; *care meditau ca să-şi perfecţioneze respiraţia şi, mai presus de toate, lovitura cu sabia*".

Bart Kosko, *Fuzzy Thinking* în timpul vieţii sale violente, Ben N-o Soke, mai bine cunoscut sub numele Miyamoto Musashi (1594 1645), a omorât peste o mie de oameni, mai bine de şaizeci dintre ei în dueluri personale, iar restul, luptând într-unul sau altul din cele şase războaie pe care le-a purtat de-a lungul anilor. Deşi la vremea morţii sale Musashi era recunoscut de toţi drept *Kensai*", sfânt al sabiei", cel mai mare spadasin din câţi au trăit vreodată în Japonia, în mod ironic, Musashi a învins cu ajutorul minţii tot atâţia duşmani câţi a învins cu sabia.

„La început, Musashi şi-a însuşit la perfecţie lupta cu saţfvă lungă, tradiţională a samurailor, după care a creat un stil de lu' folosind două săbii lungi, care a dus la înfiinţarea şcolii saţă Nitten-ruy", Două săbii". S

Nemulţumit, Musashi a continuat să-şi perfecţioneze ca („calea") aleasă deprinzând la perfecţie lupta cu alte arme ataşai murailor arcul, suliţa şi aşa mai departe. Tot nemulţumit, a în3 drăznit să studieze arme ninja interzise. Jj

De foarte multe ori, ferindu-ne constant de necunoscuţi cădem la picioarele familiarului.

Musashi a deprins *kakushhjutsu*; arta ninja de a lupta cil! arme mici, uşor de ascuns, studiind totodată şcoala *Emmei-ryM*" Cercul transparent" (şi contribuind la întemeierea acesteia) cf *Classical Budo*, de Donn F.

Draeger, Weatherhall Press, 1973.1 Aşadar, Musashi a ucis în bătăliile de amploare, ca şi în numeroasele dueluri personale, folosind toate armele convenţionale ale epocii sale, precum şi unele „arme din mediu” neconvenţionale (ex. Teaca goală, un pumnal, o creangă de copac, un arc fără coardă).

Dar indiferent ce armă se afla în mâna sa, Musashi şi-a înfrânt întotdeauna duşmanii folosind în primul rând ştiinţa neagră (controlul minţii), exploatându-le slăbiciunile emoţionale, bravada, furia şi confuzia.

Cu doi ani înainte să moară de bătrâneţe, dacă-ţi vine să crezi! Musashi şi-a pus pe hârtie ideile, tacticile şi tehnicile, în lucrarea *Go Rin No Sho*, *Cartea celor cinci cercuri*, o lectură obligatorie pentru toţi cei care studiază serios ştiinţa neagră. (Şi, da, se va da un examen pe baza ei… un examen care se cheamă „viaţă”!)

Partea cu cele „cinci cercuri” a rezultat din faptul că Musashi şi-a împărţit scrierea în „Teren” (Pământ)”, „Foc”, „Vânt” (sau „Stil”), „Apă” şi „Gol” (sau Pădure), denumirile reflectând abordarea strategică de ansamblu a fiecărui capitol. (Vezi Wu-Hsing în *Black Science*, Lung şi Prowant, 2001).

Deşi a fost scrisă acum 400 de ani, *Cartea celor cinci cercuri* a lui Musashi rămâne una dintre cele mai importante lucrări clasice despre război din câte s-au scris vreodată şi referirile la ea se fac cu respect, fiind plasată alături de *Ping-fa* a lui Sun Tzu.

Departe de a fi un manual „depăşit” despre lupta cu sabia în epoca medievală, *Cartea celor cinci cercuri* este recunoscută pentru aplicaţiile sale în toate sectoarele vieţii omeneşti. Oamenii de afaceri japonezi educaţi o consultă zilnic.

Musashi a fost unul dintre primii gânditori originali,

neconvenţionali. Din păcate, nu toţi îşi fac timp ca să-şi dezvolte această capacitate. Ca urmare, deşi mulţi îl apreciază pe Musashi, la fel de mulţi se confruntă cu problema aplicării învăţăturilor sale în practică, a transferării ideilor şi instrucţiunilor sale de pe câmpul de luptă cu sabia, pe teritoriul ştiinţei negre, a controlului minţii.

Musashi ar spune: „*Totul* înseamnă luptă cu mintea!” Orice bătălie se câştigă în primul rând în minte.

De aceea, când ne elaborăm atitudinea de ansamblu, strategia de viaţă în general şi cea pentru demersurile speciale în particular, trebuie să ne concentrăm la a ne dezvolta ceea ce Musashi numeşte *senki*, „spiritul războinic”. Senki include combinaţia de concentrare şi hotărâre, dar nu se limitează la acestea.

Oricare ar fi sarcina pe care o avem de îndeplinit, trebuie să ne concentrăm asupra ei tot atât de intens ca în situaţia în care ne-am afla faţă-n faţă cu un samurai, într-o confruntare pe viaţă şi pe moarte. Ce e valabil pe câmpul de luptă e valabil şi-n sala de şedinţe. Pe câmpul de luptă, ajunge cea mai mică greşeală de concentrare – o ezitare a spiritului nostru războinic – ca să avem parte de o moarte rapidă. E foarte simplu.

Acelaşi lucru este valabil şi în sălile de şedinţe, teren la fel de nemilos, unde o clipă de pierdere a atenţiei la momentul nepotrivit ajunge ca să ne zboare averea pe fereastră lumea noastră se prăbuşeşte şi ne trezim că trăim într-o cutie de carton, pe stradă. Moarte lentă. La asta se referă Musashi când ne spune că „atitudinea de fiecare zi” trebuie să fie aceeaşi ca „atitudinea marţială”.

Aşadar, trebuie să ne păstrăm – tot timpul! – spiritul războinic. Studierea învăţăturilor lui Musashi ne poate ajuta să ne dezvoltăm acest spirit neînfrânt.

Dacă examinăm cu atenţie *Go Rin No Sho*, observăm că strategia lui Musashi are cinci teme principale:

1. Devino una cu duşmanul.
2. Perturbă echilibrul duşmanului.
3. Unu este egal cu 10.000.000.
4. Două săbii sunt mai bune decât una.
5. Nicio sabie e mai bună decât două săbii.

Devino una cu duşmanul. Musashi spune: „A deveni una cu duşmanul înseamnă să te plasezi mental în poziţia lui; Această, afirmaţie aduce aminte de dictonul lui Sun Tzu: „Cunoaşte-te pe tine însuţi şi cunoaşte-ţi duşmanul şi nu vei fi înfrânt nici într-o mie de bătălii”.

Acesta este principiul numărul unu, nu doar în luptă, ci şi în viaţă. El aduce aminte şi de spusele lui Clauswitz: „Niciun plan de bătălie nu supravieţuieşte primului contact cu inamicul”.

Mascăm acele părţi ale noastre pe care nu vrem să le vadă alţii, zugrăvind un portret grandios al persoanei şi al motivaţiei noastre (oricât de deformat şi de fals colorat!), o imagine pe care o etalăm cu mândrie ca să-i atragem sau să-i intimidăm pe alţii.

Inamicul are misiunea de a ne împiedica să-l „citim” ca pe o carte de poveşti. Şi în tot acest timp, noi încercăm să-i zărim adevărata faţă, ştiind că şi el şi-o ascunde în spatele măştii colorate ţipător pe care o înfăţişează lumii.

Vrem să-i înţelegem spiritul şi să-i descoperim resursele. „Şi atunci e uşor să-l înfrângi cu altă metodă, odată ce-i vezi resursele”.

În acelaşi timp, trebuie să urmăm avertismentul lui Musashi din capitolul „Apă”: „Nu-ţi lăsa duşmanul să-ţi vadă spiritul”.

Perturbă echilibrul duşmanului. Îmi mişc duşmanul. Duşmanul nu mă mişcă. Odată ce înţelegem cum gândeşte inamicul, putem lua măsuri ca să-l dezechilibrăm.

În capul listei lui Musashi cu modalităţi de a dezechilibra inamicul se află pericolul, greutăţile şi surpriza, toate menite să determine ceea ce Kensei numeşte „o fluctuaţie a spiritului inamicului”. În continuare, Musashi arată cum ne putem dezechilibra adversarul în timpul luptei de unu la unu, înspăimântându-l cu corpul, cu vocea şi cu sabia noastră.

Nu e greu de văzut cum pot fi aplicate aceste trei elemente în lupta psihologică: limbajul corporal, mergând de la cel seducător până la cel intimidant; cuvântul potrivit rostit la urechea nepotrivită, în momentul potrivit; lama aceea de oţel, cu tăişul ca de brici, pe care o ţinem în portbagaj ca să ne croim drum prin… hăţişul birocraţiei (metaforic vorbind, desigur).

Musashi spune: „Victoria e sigură când duşmanul este prins într-un ritm care-i încurcă spiritul”. Asta e treaba noastră.

Ceva mai încolo, în capitolul „Vânt”, Musashi ne oferă cinci modalităţi de a „muta atitudinea unui adversar” şi a-l dezechilibra:

1. Atacă acolo unde spiritul lui este lax (ex. Exploatează orice lene sau lipsă de concentrare a inamicului). Când este posibil, creează această stare.

2. Stârneşte-i confuzia. Când este posibil, creează această stare.

3. Irită-l (folosind furia şi frustrarea). Când este posibil, creează această stare.

4. Îngrozeşte-l. Frica este prima din cele cinci slăbiciuni periculoase, mortale. Fă şi imposibilul ca să creezi această stare. Adu-ţi aminte de sfatul lui Machiavelli

cum că e mai bine (mai sigur!) să fii temut decât iubit.

5. Profită de ritmul perturbat al inamicului când acesta e tulburat!

Unu este egal cu 10.000.000. Pentru Musashi, strategia de a învinge un singur om în duel este aceeaşi cu strategia de a învinge o armată întreagă, şi invers: „Spiritul necesar pentru a înfrânge un singur om este acelaşi ca pentru a înfrânge zece milioane de oameni".

Musashi nu e singurul de această părere. „Câştigarea unei bătălii în fruntea unei mari oştiri n-ar trebui să se deosebească de câştigarea unui duel cu sabia" (Yagu Munenori, 1529 1646). Ideea că, studiind o parte a unui lucru, putem discerne un tipar mai mare este o idee străveche.

În Japonia există o zicală care spune: „Do cea mică duce la Do cea mare". În acest caz, *de* înseamnă „cale", drumul pe care-l urmăm în viaţă. Cu alte cuvinte, esenţa şi sensul întregului univers pot fi înţelese prin atenţia neclintită acordată unei „de" mai mici (în acest caz, *cale* înseamnă o disciplină precum artele marţiale sau altă artă ori meşteşug).

Indiferent dacă este vorba de un duel cu sabia sau un duel al voinţelor, observarea defectelor minuscule de mişcare şi motivaţie, de gândire şi acţiune constituie cheia pentru găsirea fisurii fatale din apărarea inamicului fizică şi psihică. Până şi războinicul cu cea mai solidă armură poate fi pus la pământ de cele mai puţin păzite stări afective. În mod similar, reuşita de mici proporţii deschide calea demersurilor mai îndrăzneţe. Exemplul dat de Kensei pentru acest lucru este faptul că putem să construim o măreaţă statuie a lui Buddha plecând de la un model de o

şchioapă.[8]

Două săbii sunt mai bune decât una. Chiar şi celor cuprinşi) de reverenţă în faţa măiestriei lui Musashi în arta luptei cu două săbii le scapă de foarte multe ori semnificaţia filosofică a şcolii celor două săbii a lui Musashi.

Două săbii înseamnă să ne folosim toate resursele, să dezvoltăm ceea ce Musashi numea privirea dublă, a vederii şi a percepţiei. Potrivit lui Kensei, „Percepţia e puternică, vederea e slabă".

Dacă această idee sună întrucâtva familiar, asta e pentru că am menţionat-o în partea I-a acestei cărţi… şi în aproape toate paginile care au urmat!

Altfel spus, ochiul (şi celelalte organe de simţ) ne poate înşela cu uşurinţă. Pentru a contracara, acest lucru, trebuie să ne dezvoltăm o percepţie mai profundă, mai intuitivă, care foloseşte „săbiile gemene" reprezentate de inimă (instinct/intuiţie) şi minte (gândire şi raţiune).

În cultura samurailor, acest lucru era cunoscut sub numele *Bumbu Itchi*, literal „peniţă şi sabie", amintindu-le samurailor să caute să-şi echilibreze studiul artelor marţiale cu cel al artelor liberale. Musashi însuşi a dedicat timp pentru deprinderea la perfecţie a caligrafiei şi picturii. Capitolul „Teren" din cartea sa ne spune: „Cunoaşte cele mai mărunte lucruri şi cele mai mari, cele mai superficiale lucruri şi cele mai profunde". În limbajul uzual de azi, am spune că, cu cât dispunem de mai multă experienţă şi acces mai mare la informaţii, cu atât sunt mai

8 Există în asta o metaforă şi, poate, un koan zen: modelul de o şchioapă ne reprezintă pe fiecare dintre noi, meniţi (?) să devenim un măreţ Buddha (n.a.).

mari şansele să putem profita de orice ocazie prielnică sau să contracarăm orice ameninţare ce ne bate la uşă ori ne-o dărâmă!

La un alt nivel, *două săbii* înseamnă să ne folosim ambele emisfere cerebrale, şi pe cea stângă, şi pe cea dreaptă, gândirea concretă şi cea abstractă, facultăţile depline de care dispunem. (Vezi „Două capete judecă mai bine decât unul singur”, în partea a II-a.)

Nicio sabie e mai bună decât două săbii. Se povesteşte că, atunci când *shiban-ul* primei academii de luptă cu sabia la care a studiat Musashi (dintre multe altele) s-a hotărât să se retragă din activitate, i-a lăsat cea mai preţioasă katana a sa elevului cu vechimea cea mai mare… dar lui Musashi i-a dăruit teaca goală.

Cei care studiază budismul zen vor înţelege imediat semnificaţia gestului. Acest dar a prefigurat crearea de către Musashi a şcolii sale „Fără sabie”.

În *Go Rin No Sho*, Kerisei îşi exprimă dispreţul faţă de ceea ce el numeşte „spiritul îngust”, o combinaţie de minte închistată şi previzibilitate. În continuare, Musashi ne avertizează să ne ferim să avem o armă preferată ori o atitudine preferată de luptă, fiindcă asta ne face previzibili. Prin urmare, oricât de bun ai deveni la lupta cu o sabie şi chiar cu două – rămâi limitat de ceea ce poate face sabia.

Nu te limita niciodată. Asta e treaba inamicului tău.

Dacă nu preferi nicio armă sau strategie anume, duşmanul n-are habar ce vei folosi în luptă, aşa că trebuie să încerce să se pregătească pentru toate posibilităţile şi să se apere din toate unghiurile de atac posibile… sarcină imposibilă. Sun Tzu înţelegea acest lucru: „Dacă inamicul nu ştie unde voi ataca, este forţat să se pregătească pretutindeni. Forţat să se pregătească pretutindeni, nu e

puternic nicăieri”.

Nimic nu ilustrează mai bine Calea „Fără sabie” a lui Musashi (şi nu ne educă mai bine în privinţa ei) decât povestirea ce urmează:

Într-o zi, Musashi este provocat la duel de un samurai belicos, amândoi călătorind de pe ojnsulă pe alta cu podul mobil.

— Care e stilul tău de luptă? vrea să ştie samuraiul.

— Stilul fără sabie, replică Musashi.

Derulare rapidă înainte: în ciuda tuturor eforturilor lui Musashi de a-l ignora, samuraiul stârneşte gâlceavă şi Musashi acceptă într-un final să se dueleze cu el. Dar, propune el, în loc să se lupte pe podul mobil cel strâmt, ar fi mai indicat să se lupte pe limba de nisip de care se apropie.

Provocatorul acceptă imediat şi sare peste bord când podul mobil trece pe lângă limba de nisip.

Ajuns pe limba de nisip, samuraiul se răsuceşte rapid, cu sabia pregătită… şi vede podul mobil care-şi continuă călătoria spre ţărmul îndepărtat, iar la bordul lui, Musashi zâmbeşte şi-i face cu mâna!

Câteva ore mai târziu, inundat de umilinţă şi clocotind la furie, provocatorul iese în sfârşit la ţărm şi-l găseşte pe Musashi într-o mică barcă cu vâsle, pescuind răbdător.

— M-ai păcălit! răcneşte samuraiul.

— Nerăbdarea ta de a muri te-a păcălit, replică Musashi, ridicând din umeri.

— Stilul tău fără sabie nu-mi poate învinge sabia! declară provocatorul, apropiindu-se ameninţător.

— Te-a învins deja, spune Musashi, mulţumit de sine.

Nedumerit de aparenta lipsă de îngrijorare a victimei sale, provocatorul ezită, observând pentru prima oară că

Musashi e neînarmat.

— Unde-ţi e sabia? întreabă samuraiul, gândul la noi şicane făcându-l precaut.

— Spadasinul fără sabie îşi ţine sabia acolo unde-i e de cel mai mare folos, răspunde criptic Musashi.

— Gata cu şmecheriile! Unde-ţi e arma? întreabă poruncitor samuraiul, cu sabia ridicată deasupra capului.

— Acolo, oftează Musashi, arătând spre apa care plescăie în jurul bărcii.

Bănuitor, samuraiul se apleacă prudent peste bord…

— Nu, zău! Nu văd decât propria mea reflexie.

— Şi tocmai acolo îşi ţine sabia spadasinul fără sabie… *în mintea inamicului*, explică Musashi, zdrobind capul samuraiului cu vâsla grea a bărcii.

Dacă povestirea îţi pare familiară, poate că ai văzut aceeaşi lecţie în filmul lui Bruce Lee, *Enter the Dragon* (1973). Poate că relatarea este anecdotică, deşi în provocarea considerată cea mai mare din câte a trăit Musashi, în 1612, el a reuşit să-l omoare pe maestrul spadasin Sasaki Kojiro folosind o sabie din lemn pe care o cioplise dintr-o vâslă.

„Când nu vei putea fi păcălit de oameni vei înţelege înţelepciunea strategiei”.

Miyamoto Musashi, 1645

Râsul cu nasurile lungi

„Leapădă-te chiar şi de Legea Adevărată, ca să nu mai vorbim de cele false”.

Takuan, 1573 1645

În cadrul folosirii stratagemelor *Kyonin-no-jitsu*, ninja

din clanul Shinobi din Japonia medievală au alimentat credinţa că descind din odraslele de diavoli numite *Tengu* (literal, „nas lung”).

Musashi nu a fost singurul samurai medieval prins că „râde cu nasurile lungi”, adică îmbogăţindu-şi abilităţile de samurai cu tactici şi tehnici ninja.

Yagu Munenori a fost un altul. Munenori era fiul lui Yagu Muneyoshi (1529 1606), respectat samurai strateg. În tinereţe, Munenori a studiat la şcoala zen *Rinzai*, fiind elev al maestrului Takuan, şi a învăţat cele cinci virtuţi ale samurailor: omenia, loialitatea, politeţea, înţelepciunea şi încrederea.

Apreciem lumina doar din cauza nopţii.

Ca să câştige un avantaj, Munenori a studiat la *Shinkageryu*, şcoala „Noua umbră”, întemeiată în secolul al XVI-lea de maestrul Kamiizumi Hidetsuna.[9]

La *Shinkage-ryu* se învăţa lupta cu sabia şi alte tactici derivate din ninjutsu.

La fel ca Musashi şi majoritatea gânditorilor independenţi (adică adepţi ai Ştiinţei negre!), Munenori era suficient de înţelept ca să nu se mulţumească doar cu înfăptuirile de ieri.

Odată ce a ajuns să stăpânească la perfecţie sabia şi multe alte arme din artele marţiale, Munenori a avut o revelaţie: dacă e prins *fără* vreo armă?

Făcând următorul pas logic, Munenori şi-a pus tot restul vieţii în slujba creării şi dezvoltării artei *Muto* (literal, „fără sabie”, dar diferită de stilul lui Musashi) de luptă fără arme. Particula *mu* din Muto vine din cuvântul

---

9 Ţi-l aduci aminte pe Hidetsuna din incidentul cu „prăjiturile de orez" din *Black Science* (Lung şi Prowant, 2001:162) n.a.

chinez *wu*, care înseamnă „nimic”; to este „sabie” – de aici, Muto. Arta Muto a lui Munenori avea ca specialitate dezarmarea adversarului înarmat.

Într-o demonstraţie în faţa şogunului Tokugawa, Munenori a dezarmat cu uşurinţă mai mulţi samurai, înarmaţi cu diferite arme.

Când un *daimyō* călare a luat în derâdere stilul de luptă fără arme al lui Munenori, spunând batjocoritor că Muto va fi inutilă în faţa unui atacator călare, Munenori a plesnit calul acestuia peste bot, făcându-l să se ridice pe picioarele din spate şi să-l arunce pe samurai la pământ, Munenori dezarmându-l apoi cu uşurinţă pe omul năucit. Şogunul a fost atât de încântat de această demonstraţie, încât i-a dat lui Munenori sarcina de a preda Muto trupelor Tokugawa.

În lucrările de ficţiune japoneze Munenori este înfăţişat deseori ca o combinaţie între Jack Spintecătorul şi J. Edgar Hoover, din cauza faptului că a recrutat ninja pentru a forma o reţea secretă de poliţie, pe care a folosit-o nemilos ca să-i spioneze pe duşmanii şogunatului Tokugawa şi să se „ocupe de ei”.

Musashi şi Munenori au murit la interval de un an unul faţă de altul. Dar dacă Musashi şi capodopera sa, *Go Rin No Sho*, au căpătat renume mondial, textul la fel de inspirat şi de educativ ale lui Munenori, Intitulat *Heiko Kaden Sho*, este prea puţin apreciat dincolo de graniţele Japoniei.

Textul lui Munenori a fost scris în 1632, cu treisprezece ani înainte de *Cartea celor cinci cercuri* a lui Musashi, şi putem doar să facem speculaţii despre măsura în care strategia lui Munenori a influenţat dezvoltarea strategiei lui Musashi.

Idealul lui Munenori este cel de a deveni un om cu

daiki taiku.

„Un om cu *daiki taiku* nu se preocupă deloc de lucrurile învăţate sau de legi. Există în toate lucruri învăţate, legi şi interdicţii. Cel care a atins starea supremă le înlătură. Acţionează liber, după voie. Cel care iese din graniţele legii şi acţionează după voie este numit om cu *daiki taiku*”.

Hiroaki Sato, *The Sword and the Mind*

Asta aduce a Nietzsche, şi pe bună dreptate, căci este o chemare la eliberarea fluxului liber al „voinţei de putere”, la atingerea unui punct impecabil în care nu mai suntem limitaţi de legile dependenţei şi conduitei. În Japonia, acest lucru este numit *shibumi* – a trăi fără cusur.

Asta nu constituie un îndemn la anarhie, la încălcarea legilor pentru simpla plăcere juvenilă de a o face, ci este conceptul esenţial din zen: ca să ajungem să stăpânim cu adevărat o artă, trebuie să învăţăm mai întâi forma şi tehnica adecvate… iar apoi să dăm uitării acele tehnici, când ajungem în punctul în care arta şi meşteşugul ne devin a doua natură şi pot fi aplicate fără gândire conştientă. Astfel, transcendem legile care guvernează respectiva artă.

În strategia generală a lui Munenori pentru obţinerea – şi păstrarea! – superiorităţii putem identifica mai multe tactici şi tehnici, toate fiind în mod necesar practice, aplicabile atât în luptă, cât şi în intrigile de curte, mortale şi ele.

***Ken şi kan*: *a vedea*.** Pentru a supravieţui suficient de mult timp ca să ajungi un om cu *daiki taiku*, este necesar să-ţi dezvolţi deopotrivă *ken* şi *kan*. *Ken* înseamnă a observa cu ochii. *Kan* înseamnă „intuiţie”, un nivel mai

profund al percepţiei (adică „a vedea” cu mintea). (Mai ţii minte afirmaţia lui Musashi cum că „Percepţia e puternică, dar vederea e slabă”?)

Toţi marii maeştri sunt de acord: a vedea doar cu simţurile nu înseamnă a vedea cu adevărat.

Hyori*: *a nu fi văzut. Munenori susţine că pentru un om cu *daiki taiku* este justificată folosirea absolut tuturor mijloacelor (*masakatsu*) necesare atingerii scopurilor sale: „Chiar dacă-ţi ascunzi înăuntru adevărul, iar în exterior îţi desfăşori stratagema, când reuşeşti, în cele din urmă, să-ţi aduci adversarul pe drumul adevărului, toate înşelătoriile devin adevăruri”.

Asta include folosirea *hyori*, adică „manevră dublă”, pe care Munenori o defineşte ca „stratagema de a obţine adevărul prin înşelătorie”. Adevăr prin înşelătorie”? Ce orwellian! (Să nu uităm că Munenori conducea poliţia secretă a regimului Tokugawa.)

Hyori înseamnă că ne ascundem intenţiile folosind tehnici *kyoku* („înşelătorie”) concepute pentru a-l ademeni pe adversar, mimând slăbiciunea („Când eşti puternic, fă să pari slab”, Sun Tzu) şi, prin stratageme precum *suigetsu* (literal, „lună pe apă”), ne apropiem de inamic (prin deghizare, prefăcându-ne prietenoşi etc.).

Munenori şi-a extras tehnicile de învingere a adversarului pe căi psihice din confruntări fizice reale, după ce a sesizat asemănările între câmpul de luptă fizic şi cel al minţii.

Războiul e război; contează prea puţin dacă inamicul îşi ascunde adevărata faţă după un zid de suliţe sau un evantai, dacă te atacă cu arme de oţel sau cu sarcasme nu lăsa nicio ofensă nepedepsită!

Spre exemplu, semnele din limbajul corporal, *Shin-myo*, care-i transmiteau lui Munenori intenţia altui

spadasin de a-l Iovi se deosebeau prea puţin de indiciile pe care le remarca atunci când era minţit de cineva.

Munenori şi-a împrumutat în mare măsură strategia supremă pentru lupta fizică şi pentru cea psihică deopotrivă din observaţiile sale asupra ninja. Din aceste observaţii a distilat opt „atitudini de atac”, comune atacurilor fizice cu sabia şi/sau atacurilor cu spada minţii. (Vezi Figura 22.)

Figura 22: „MANEVRE DUBLE” HYORI, NUMITE ŞI „DANSUL SPIRIDUŞILOR”.

Denumire	Nu mită	Semnificaţia	Strategia fizică	Strategia mentală
Kasha	Kor inbo	„Roata florii”.	Expune partea stângă, loveşte la dreapta.	Oferă falsă de pace. Prefă-te că te temi de adversar.
Akemi	Fug enbo	„Corp expus”.	Momeşte-l, ademeneşte-L	Fă-ţi-l prieten, împrietenşte-te cu prietenii lui.
Zentai	Tar obo	„Aşteptare deplină”.	Aşteaptă răbdător, loveşte brusc.	Fă-l paranoic. Fă-l să se pregătească pretutinde

				ni, că să nu fie puternic nicăieri (Sun Tzu)	
ire	Denumire	Numitură	Semnificaţia	Strategia fizică	Strategia mentală
	Tebiki bo	Eii	„Prindere în capcană”.	Mimează retragere bruscă, rage-l în ambuscadă.	Prefă-te că atasculţi, înprefă-te prieten ca să-l atragi în ambuscadă (stil *Butoiul de Amontillado*).
	Ranken tokubo	Shu	„Sabie dezlănţuită”.	Dă impresia că loveşti laîncrezător nimereală, simulează un atac intenţionat nereuşit înainte de a lansa adevăratul atac.	Fă-l excesiv de în sine, fă-l să te subestimeze.
	Jo usoku	Nigă	„Două arme”.	Luptă simultan cu	Dezbin şi

				doi adversari, ţinându-l unul pe celuilalt.	stăpâneşte asmuţind un peinamic înasupra altuia.
Ha	Uc	„Dez	Folose	Distra
himodo	voltarea”.	şte un atac dublu, distrăgându-ţi adversarul cu lovitură înainte să-i dai lovituri de graţie (similar cu Ranken).	ge-i atenţia şi energia de la adevărata ţintă pe care o vizezi. Fă-l să-isă irosească resurse preţioase.	
Kyu	Fut	„Lovi	Luptă	Introd
arikake	tura finală/de graţie”.	cu doi adversari simultan, împingându-l pe unul în celălalt /similar cu Nigusoku).	suspiciune între aliaţi.	

De la intrigi politice până la asasinat, foarte multe dintre metodele medievale ale lui Munenori rămân relevante în prezent pentru studierea ştiinţei negre şi a controlului minţii.

Războiul din minte. „Omul aflat în postura de general trebuie să fie capabil să-şi facă tabăra şi să-şi manevreze oştirea în luptă nu doar pe câmpul de bătălie propriu-zis, unde se hotărăşte victoria sau înfrângerea, ci şi în interiorul minţii sale. Aceasta din urmă este arta războiului din minte”.

Prevederea. „Să prevezi frământări pe baza diferitelor întâmplări din stat şi să le opreşti înainte să se declanşeze”.

Schimbarea. „A profita dinainte de o ocazie prielnică presupune să observi cu atenţie mintea adversarului şi să faci mutarea potrivită chiar înainte ca el să ia o decizie”.

Intriga. „Stăpânul tău poate fi înconjurat de lingăi, care, aflaţi în faţa lui, îşi iau un aer prefăcut de moralitate, dar când privesc în jos, la cei conduşi, au o căutătură furioasă. Aceşti oameni, dacă nu te faci mici în faţa lor, te vor vorbi de rău pentru o faptă bună. Ca urmare, nevinovaţii vor suferi, iar păcătoşii vor prospera. Înţelegerea acestui lucru este mai importantă decât capacitatea de a evalua stratagemele adversarului într-o luptă cu sabia”.

Asasinatul. „Uneori, din cauza răutăţii unui singur individ, mii de oameni suferă. Aşa că-l ucizi pe acel individ, ca să poată trăi miile de oameni. În acest caz, e adevărat că tăişul care aduce moartea poate fi sabia ce dăruieşte viaţă”.

Exerciţiul. „O nestemată neşlefuită atrage murdărie şi praf. Una şlefuită nu se murdăreşte nici dacă ajunge în noroi. Antrenează-te intens şi şlefuieşte-ţi mintea, ca să dureze”.

Strategia. „Ceea ce ai de făcut este să-ţi obligi adversarul să-ţi urmărească schimbările şi, urmărind schimbările sale ce decurg de aici, să învingi”.

Experienţa. „Ca să explic mintea în cuvinte: ea există în alţii şi în tine deopotrivă şi face zi şi noapte lucruri bune sau rele, în funcţie de karma ei. Mintea pleacă de acasă sau distruge o ţară şi, în funcţie de posesorul ei, poate fi bună sau rea. […] Cum însă puţini explorează şi scot la lumină ceea ce este mintea cu adevărat, ea continuă să-i inducă în eroare pe toţi. […] Celor care, din întâmplare, i-au scos la lumină adevărata natură le este greu să pună în practică ceea ce au aflat. Capacitatea de a vorbi elocvent despre minte poate să nu însemne iluminare pe această temă. Chiar dacă vorbeşti îndelung despre apă, gura ta nu se udă.

Chiar dacă vorbeşti elocvent despre foc, gura ta nu se înfierbântă. N-ai cum să cunoşti adevărata apă şi adevăratul foc fără să le atingi; nu le poţi cunoaşte explicându-le pe baza cărţilor. La fel, chiar dacă vorbeşti elocvent despre mâncare, foamea nu e alinată. Capacitatea de a vorbi nu ajunge pentru a cunoaşte subiectul dat […] atât timp cât nu se poartă aşa cum vorbesc, încă n-au ajuns să cunoască mintea. Subiectul va rămâne necunoscut până când fiecare om îşi explorează mintea şi o cunoaşte pe deplin”.

Modestia? „Nu spun aceste lucruri pentru că am ajuns să-mi stăpânesc propria minte. Spun aceste lucruri chiar dacă mi-e greu să mă port, să mă mişc şi să stau nemişcat ca şi cum mintea mea ar avea dreptate, ca şi cum aş asculta de poruncile unei minţi corecte. Fac aceste remarci fiindcă este o stare la care să te lupţi să ajungi”.

Războinicii din umbră

„Există anumiţi oameni care, atunci când se află lângă tine, par să extragă ceva din tine, să te secătuiască,

să-ţi absoarbă forţa şi viaţa; o specie de vampiri care, deşi n-o ştiu, trăiesc pe socoteala ta".

J. Dupotet. De Serinevoy, *Magnetic Terapeutics*

În *The Secret Power Within*: *Zen* Solutions *to Real Problems* (1998), Chuck Norris dedică un capitol întreg pentru ceea ce numeşte „războinicul din umbră", termenul folosit de el pentru agitatori, bârfitori şi perfizi:

„Cu războinicii din umbră nu e de glumit, mai ales atunci când iau forma avocaţilor, prietenilor şi sfătuitorilor uneia sau ambelor părţi implicate într-o problemă. În această postură, la fel ca legendarii ninja, războinicul din umbră este de cele mai multe ori invizibil, dar dezastrul pe care-l provoacă este foarte real [...]. Una dintre problemele pe care le presupune confruntarea cu războinicii din umbră constă în faptul că prezenţa lor ar putea să-ţi fie necunoscută" (pagina 104).

Potrivit lui Chuck, războinicii din umbră par deseori, în primă instanţă, chipuri prietenoase care ne oferă sfaturi gratuite pe care le vom plăti cu vârf şi îndesat ulterior, după ce au semănat ceea ce Chuck numeşte „seminţele discordiei", transformând terenul prietenos într-un teritoriu ostil.

Exemplele de războinici din umbră există din belşug: Iago în *Othello* a lui Shakespeare şi Lady Macbeth sunt „războinici din umbră" experţi în ficţiune. În cartea lui Ester din Vechiul Testament, Haman, soţia lui Potifar (care l-a nenorocit pe Iosif fiindcă n-a vrut să se culce cu ea) şi Iuda Iscariotul sunt exemple strălucite de războinici din umbră biblici. Şi să nu uităm cât de uşor reuşeşte Satana războinicul din umbră suprem! – să-l manipuleze pe Dumnezeu să năruie lumea lui Iov, slujitorul său loial.

În viaţa reală, Grigori Efimovici Rasputin (1869 –

1916) câştigă detaşat, fiind exemplul perfect al felului în care un singur războinic din umbră poate să dărâme un imperiu.

În plan mai apropiat, războinicul din umbră poate fi în cazul tău un coleg de serviciu care-ţi creează subtil o imagine proastă în ochii şefului sau chiar o persoană iubită, care, „din grijă faţă de tine", îţi spune deja că proiectul tău cel mai recent e condamnat de la început şi că eşti sortit să cazi în nas din nou. „Aşa că de ce să te oboseşti să încerci?"

Cum putem evita să devenim victima defetismului şi/sau a manipulărilor deliberate ale războinicilor din umbră? Chuck ne dă sfatul său: „În primul rând, fii precaut când ai de-a face cu cineva care şi-a schimbat subit atitudinea. Apoi este util să-ţi creezi un bun perimetru defensiv şi să te pregăteşti pentru o bătălie cu toate forţele, fiindcă nu putem supraestima niciodată răul pe care-l poate face un războinic din umbră" (pagina 107).

Desigur, Chuck, om de treabă, nu ia în calcul faptul că uneori ne avantajează să îmbrăcăm chiar noi, temporar, mantia războinicului din umbră. De exemplu, să semănăm discordie când ne surprindem doi duşmani discutând pe şoptite şi aruncând priviri furişe în direcţia noastră. Care sunt şansele să iasă ceva bun pentru noi – din discuţia lor?

Uneori, samuraii daimyō, mai pragmatici (paranoici), au recurs chiar la angajarea de ninja… grădinari, care să le cureţe grădina de buruieni.

Onoarea este cel mai de preţ bun. N-o irosi pe a ta pentru un om lipsit de onoare.

Vampirii chinezi. Originea unei mare părţi din cunoştinţele şi trucurile letale ale japonezilor din clanurile ninja Shinobi poate fi găsită în tacticile, tehnicile (şi instruirea?) obţinute de la chinezii *Moshuh Nanren* (Lung,

1997 a, 1998; Lung şi Prowant, 2000). Totuşi, chiar şi în rândul leilor se găsesc oricând unii cu dinţi mai ascuţiţi.

Maeştrii strategi şi interogatori din diferitele grupări Moshuh Nanren erau numiţi „T-zi-bu”, ceea ce înseamnă literal „a lua esenţa celuilalt că se sporeşti pe a ta”, altfel spus, „vampir”!

Moshuh Nanren (numiţi uneori *Lin Kuei*, „demoni”) foloseau agenţi T-zi-bu pentru o gamă de sarcini, dar se pare că, la origine, aceştia au fost femei-agent, experte în a smulge cu mângâieri secretele inamicului, fiindcă numele presupunea iniţial o formă de vampirism sexual, similar cu legendele occidentale medievale despre sucubi (demoni ce apar cu înfăţişare de femei frumoase şi care sug viaţa bărbaţilor adormiţi).

Adevăraţii T-zi-bu erau maeştri în obţinerea informaţiilor, nu doar pe căi tainice şi cu ajutorul reţelei vaste de spioni a Moshuh Nanren, ci şi folosind asupra indivizilor ceea ce a primit numele de *Dim Mak Hsing*.

Poate-ţi aminteşti din *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) că se credea că Moshuh Nanren şi, mai târziu, Shinobi deţineau secretul temutei atingeri a morţii (Dim Mak în chineză).

Se spune că atingerea morţii îşi are originea în India, ca artă pur fizică numită în sanscrită *Varma adi* („lovirea punctelor vitale”) sau, simplu, *Marman*, „punctele mortale”, dar la Moshuh Nanren, Dim Mak avea deopotrivă o componentă fizică şi o *componentă psihică*.

Stratagemele psihologice ale T-zi-bu au la bază *Pakua*, „Opt trigrame” (vezi Lung şi Prowant, 2001, şi diagrama de la pagina următoare).

Aceste” Opt trigrame” pot fi aplicate (şi au fost) în lupta fizică (ex. Boxul Pakua, creat de alchimistul taoist Yu-hau Shan, ce foloseşte mişcări circulare şi lovituri cu

palma deschisă) şi în stratageme ale ştiinţei negre menite să submineze rezistenţa unui interogat, să saboteze un negociator împiedicându-l să obţină avantajul sau să înmoaie în adversar trezindu-i îndoieli.

Vampirii chiar există. Poate că nu aceia amatori de sânge, dar îmbrăcaţi întotdeauna impecabil din *Buffy*, *spaima vampirilor*, însă oricum, vampiri.

Aceşti vampiri îţi sug energia vitală şi deseori energia *financiară* sau îţi subminează relaţiile. (Asta sună cam ca „războinicii din umbră" ai lui Chuck, nu?)

STRATAGEMELE T-ZI-BU BAZATE PE CELE OPT TRIGRAME

Denumirea în chineză	Localizarea fizică	Controlează	Stratagema mentală
Chieri	Capul	Capul	Atacă-i mintea folosind cele cinci slăbiciuni mortale (frica, pofta, furia, lăcomia şi compătimirea).
Kan	Urechii	Rinichii	Tulbură-ţi inamicul şi subminează-l cu bârfe şi dezinformări.
Ken	Mâini	Gâtul	Atacă-l prin intermediul

			serviciului, al colegilor de luau, al şefului. Scoate la iveală fapte din trecut.
Chen	Tălpi	Jumătatea stângă abdomenului.	Pune-i la îndoială amotivaţia, fă-l să se îndoiască de drumul ales în viaţă! neîtă-i *splina* (adică răutatea).
Sun	Fese	Coloana vertebrală (de la primul segment al coccisului până la a şaptea vertebră).	! neită-i poftele, mai ales dorinţele sexuale.

Denumirea chineză	Localizarea fizică	Controlează	Stratagema mentală
Lihi	Ochi	Capul (diniluzii, nedumereşte-l transformând albul în cenuşiu. (Vezi *Ninja Shadowhand*. Lung şi Prowant, Citadel, 2004.)	Năuceşte-l cu nou) Simţurile

K’un	Ab domen	Zo na taliei	Atacă-i apetiturile, atât cele fizice (dependenţe), cât şi cele psihice (pofte, fetişuri şi fobii). Dezechilibrează-l (Tan Tien).
Tui	Gur ă	Ju mătatea dreaptă a abdomenului.	Incită-i furia atribuindu-i afirmaţii pe care nu s-a făcut. Fă-l să se înece cu propriile cuvinte.

Apariţia donilor. În Epistola lui Pavel către evrei 13: 2 se spune: „Să nu daţi uitării primirea de oaspeţi, căci unii, prin ea, au găzduit fără să ştie pe îngeri”.

Japonezii n-au fost niciodată „excesiv” de superstiţioşi, dar, puşi în faţa unui demon, ştiau că e demon. Îi cunoşteau pe *tengu*, acei demoni jumătate om, jumătate corb, care se materializau din senin, îmbrăcaţi complet în negru, cu pălării şi pelerine făcute din pene. Unii spuneau că sunt doar oameni – *ninja*! se şoptea, dar oricum, oameni. Din fericire, cei mai mulţi dintre aceşti fii ai lui Susano, zeul furtunii, stăteau în clanurile lor, în pădure.

Din când în când, îţi putea ieşi în cale un demon *Oni*, cu chip feroce, îmbrăcat în blănuri, care putea să-şi schimbe după voie dimensiunile, acum uriaş, în clipa următoare mic cât un grăunte, dar tot pus pe răutăţi.

De departe cei mai răi erau Marebito, „oaspeţi spirituali”, vizitatori misterioşi ce-ţi apăreau în prag pe neaşteptate. În nord erau numiţi *namahage*, dar în sud li se spunea simplu – *doni*, brute şi diavoli.

Soseau sub chipul unor bărbaţi tineri, purtând măşti cu chip de diavol, cu coarne, şi pelerine din paie. A le interzice să-ţi intre în casă aducea nenoroc. Cei care soseau de Anul Nou erau numiţi *toshidon*.

Aceste spirite trebuiau împăciuite cu mâncare şi băutură şi neîndrăznind vreodată să refuzi îndatorirea sau obligaţia pe care ţi-o impuneau. Nu că te-ai fi putut împotrivi, fiindcă toată lumea ştia că aceşti vizitatori deţineau *kotodama*, capacitatea de a porunci „spiritului lumii", puterea de a intra cu un singur cuvânt, de a face victima să încremenească locului. Atât de mare era puterea cuvintelor lor.

„În secolul al XX-lea, ideea de kotodama a fost ridicată la rangul de pseudoştiinţă de către unii autori cu popularitate, care consideră că întreaga limbă japoneză este înzestrată cu o putere spirituală unică".

Bocking, 1997

Japonezii în general şi practicanţii şintoismului în special înţelegeau puterea cuvântului rostit, crezând că în fiecare cuvânt sălăşluieşte un spirit. Rostirea cuvântului şi uneori simpla sa scriere invoca spiritul acelui cuvânt. Unele dintre aceste spirite sunt bune. Altele, nu. Căci nu toate cuvintele sunt egale prin naştere.

(Revezi „Limbajul-umbră", în capitolul 5.)

Între *imi-kotoba*, „cuvinte tabu", se numără cele care nu trebuie rostite în timpul ritualurilor sacre şi nici în apropierea templelor cuvinte negative precum sânge, sudoare, carne, mormânt şi a plânge. Datorită rivalităţii dintre religii, cuvintele specifice practicilor budiste sunt şi ele interzise în templele şintoiste. Dacă sunt rostite, este necesar un ritual complex pentru purificarea locului.

Alte cuvinte, mai banale, erau şi ele la fel de interzise. De exemplu, într-o anumită perioadă, cuvântul *ninja* (literal, „a pătrunde pe furiş”) aducea pedeapsa cu moartea, fiindcă ideea că un japonez ar putea să se gândească măcar să întreprindă acţiuni atât de mârşave era considerată o insultă la adresa poporului japonez la general şi la adresa codului Bushido al samurailor în special.

Tătari sunt blesteme, vrăji puternice care aduc cu siguranţă mari nenorociri. Se credea că donii au această putere, având capacitatea de a blestema sau binecuvânta – cu un singur cuvânt şi, printr-o singură şoaptă, de a vrăji de-a dreptul persoana să îndeplinească o anumită sarcină. (Vezi „Controlul asupra lui Candy Jones”, în *The Black Science* [Lung şi Prowant, 2001].), Puterea vorbelor folosite de magicienii cuvintelor este bine documentată: Rasputin, Charles Manson, Rush Limbaugh. De la cele care îndeamnă la răzmeriţă („Să-i dăm foc, fraţilor!”), până la cele menite să potolească răzmeriţele („Nu putem să ne înţelegem?”), cuvintele au nu doar puterea de a-i impresiona pe oameni, ci şi aceea de a distruge din temelii oraşe întregi.

Rostite de politicieni abili, cuvintele potrivite ne conduc de prea multe ori la un război greşit. Rostite de un hipnotizator fără scrupule şi în ciuda a ceea ce ţi se spune –, te pot convinge să comiţi acte pe care nu te-ai gândi în mod normal să le faci, inclusiv crimă.

Caz ilustrativ: la 29 martie 1951, un bărbat de treizeci şi trei de ani pe nume Hardrupp a împuşcat mortal doi oameni în Copenhaga, în timpul unui jaf nereuşit. Când a fost arestat, s-a apărat spunând că a fost determinat de un tip pe nume Nielsen, prin hipnoză repetată, să comită jaful. După un proces de senzaţie, Hardrupp a fost găsit

vinovat, dar condamnat doar la internarea într-un azil psihiatric, cu posibilitatea de a fi eliberat după doi ani. Pe de altă parte, Nielsen, hipnotizatorul, a fost judecat şi condamnat la închisoare pe viaţa pentru omucidere prin hipnoză!

În mod previzibil, acuzarea a adus ca argument credinţa larg răspândită că e imposibil să determini pe cineva aflat sub hipnoză să facă un lucru pe care în mod normal nu l-ar face. Însă martorii experţi ai apărării, între care Paul Reiter, fost director al azilului psihiatric Danemarca şi ulterior şef al secţiei de psihiatrie a Spitalului Municipal din Copenhaga, a afirmat în mărturia sa că, atunci când a comis crimele, Hardrupp era nebun, clinic vorbind, întrucât se afla într-o „stare de semiconştienţă, fiind privat de liberul-arbitru prin sugestii hipnotice repetate”.

Potrivit doctorului Reiter, orice om este capabil să comită orice faptă cât timp se află sub hipnoză, dacă hipnotizatorul prezintă infracţiunea ca având un scop meritoriu. În acest caz, Nielsen îl convinsese pe Hardrupp că banii obţinuţi în urma jafului vor fi folosiţi în lupta împotriva comunismului!

În timpul *Shogatsu*, perioada de Anul Nou la japonezi, tinerii îşi pun într-adevăr pelerine din pai şi măşti de diavol cu coarne şi vizitează (hărţuiesc!) casele japonezilor cumsecade. E aproape versiunea japoneză a sărbătorii Halloween, întrucât tradiţia cere ca aceşti Toshidon să fie invitaţi în casă, unde li se oferă peşte şi saké. În schimb, ei binecuvântează casa ori ameninţă copiii indisciplinaţi.

Acest obicei îşi are rădăcinile în vremuri trecute, mai întunecate, când casele erau vizitate de adevăraţii diavoli *don*. În cel mai bun caz, aceştia erau ninja înarmaţi nu

doar cu pumnale ascunse, ci şi cu obiective sinistre. Nimeni nu îndrăznea să le refuze „cerinţele”. Dacă aveau noroc, cereau doar mâncare sau adăpost peste noapte. Alteori însă, recrutau în slujba cauzei lor braţele puternice ale fiului tău sau zâmbetul frumos al fiicei tale.

Desigur, unele gazde superstiţioase tot bănuiau că aceşti doni nu erau cu adevărat oameni şi-i recunoşteau ca demoni cu formă schimbătoare ce erau, demoni care luau înfăţişare de oameni numai când treceau prin *kuro-toryi*, „poarta întunecată” care ne leagă lumea de a lor.

Există puţine relatări despre folosirea forţei fizice de către doni pentru atingerea scopurilor lor; de cele mai multe ori, puterea de convingere a cuvintelor era suficientă pentru a nărui orice şansă de împotrivire. Uneori, gazdele puteau recunoaşte cuvintele; alteori, donii vorbeau în limbi străine, rostind porunci cu puterea de a paraliza sau incantaţii melodice care păreau să-l potolească pe ascultător şi să-i insufle o stare de supunere calmă.

Unele dintre cuvintele” străine” folosite de Doni erau *majinai*, „cuvinte magice”, probabil derivate din *mantrele* străvechi, provenite poate chiar din India. Alte vrăji şi incantaţii ale donilor erau transmise din generaţie în generaţie încă din străvechile vremuri şamanice, de la Ainu, popoarele originare din arhipelagul japonez.

„Fuku wa uchi! Oni wa soto!” („Norocul să intre! Demonii să iasă!” incantaţie şintoistă).

Calea celor trei diamante

Ştiu ce gândeşti. Cum mă influenţează toată filosofia asta străveche a războinicilor asiatici? Nu umblu cu o sabie de samurai după mine şi ninja nu-mi cad în cap din

copaci.

Dar cum e cu acel nemernic războinic din umbră aflat la masa de lucru din separeul de lângă tine, cel care complotează chiar acum să-ţi obţină locul de muncă pentru cumnatul lui? Eh, scenariul cel mai rău: el reuşeşte, iar tu şi toată familia ta ajungeţi să trăiţi pe stradă... dar cel puţin trăiţi.

Acolo, pe locul de lângă tine din avion, e un ninja... 11 septembrie.

Aşadar, poate că ninja chiar cad din copaci şi din cer – peste tot în jurul tău... Şi poate că porţi într-adevăr o sabie, sabia minţii – de preferinţă două, săbiile gemene ale lui Musashi, văzul şi intuiţia.

În cartea *Street Ninja*: *Ancient Secrets for Mastering Today's Mean Streets* (Barricade Books, NY, 1995), Dirk Skinner argumentează convingător că, în ciuda a ceea ce am putea crede, presiunile şi pericolele vremurilor actuale nu se deosebesc chiar atât de mult de ameninţările similare cu care se confruntau chinuitele clanuri de ninja Shinobi în Japonia medievală. În consecinţă, spune Skinner, multe dintre tehnicile şi tacticile lor probate şi confirmate, fizice şi psihice deopotrivă, vor funcţiona şi pentru noi, în prezent. Skinner spune: „Vechile căi au rămas valabile. Nu există răspunsuri noi, ci doar noi întrebări".

Tot mai crezi că nişte nume precum Musashi şi Munenori nu înseamnă nimic pentru tine? Dar Mitsubishi? S-ar putea să trebuiască să mulţumeşti unui samurai pentru maşina aceea pe care o conduci.

În 1870, samuraiul Yataro Iwasaki a înfiinţat corporaţia Mitsubishi („Trei diamante") şi, datorită celor nouă principii călăuzitoare inspirate pe care le-a formulat în scris de la început, compania lui a supravieţuit şi a

prosperat – până în prezent, fabricând vehicule civile în vremuri de pace, trecând la materiale de război, inclusiv avioane de vânătoare în al doilea război mondial, pentru a alimenta visele imperialiste ale Japoniei.

Toţi sunt de acord că Iwasaki a avut o rară cunoaştere a naturii umane. L-a studiat pe Sun Tzu? Pe Musashi? Da, pe amândoi. Dar toate intuiţiile filosofice din lume nu înseamnă nimic dacă nu pot fi transpuse în acţiuni practice.

Metoda lui Iwasaki a rezistat probei timpului şi poate fi aplicată la fel de uşor în viaţa noastră din prezent. Iată în continuare cele nouă principii călăuzitoare ale lui Iwasaki:

1. *Nu te preocupa de chestiuni mărunte, ci urmăreşte să conduci întreprinderi de mari proporţii*. Traducere: „Gândeşte măreţ!”… şi apoi *acţionează măreţ*! observă că Iwasaki nu spune că ar trebui să ignorăm chestiunile mărunte, ci doar că nu trebuie să ne preocupe. Să nu irosim resurse preţioase pe grijile banale. Pentru asta sunt buni lacheii! Aşadar, urmăm sfatul tuturor maeştrilor în ştiinţa neagră, de la Sun Tzu încoace: ocupă-te de chestiunile mărunte înainte să capete proporţii.

2. *Odată ce înfiinţezi o întreprindere, asigură-te că are succes*. Traducere: „Termină treaba, că, dacă nu, te termină ea pe tine”.

3. *Nu te angaja în întreprinderi speculative*. Obţine datele concrete şi acţionează pe baza lor.

4. *Condu toate întreprinderile având în minte interesul ţării*. Traducere: „Vezi «imaginea de ansamblu»”. Nicio întreprindere nu funcţionează în vid.

5. *Nu uita nicio clipă spiritul* pur *al serviciului public şi makoto* („*sinceritatea*”). Traducere: „Fă ceea ce spui, spune ceea ce faci. Cineva observă în orice moment”.

6. *Fii muncitor, cumpătat şi atent cu alţii*. Traducere: „Fixează ştacheta pentru subordonaţi… şi fixeaz-o sus!”

7. *Foloseşte personalul adecvat*. Traducere: „Nu trimite un copilandru să facă treabă de bărbat. Sânii nu ştiu să bată la maşină. Şi, oricât de mult ar bombăni nevastă-ta, nu-ţi angaja cumnatul”.

8. *Poartă-te bine cu angajaţii*. Traducere: „Îngrijeşte-te de oamenii tăi, iar ei se vor îngriji de tine. Şi ai grijă de duşmani înainte să aibă ei grijă de tine!”

9. *Fii îndrăzneţ când demarezi o afacere, dar meticulos în desfăşurarea ei*. Traducere: „*Fă-o* acum! Şi fă-o bine”.

„*Străbate pas cu pas drumul de o mie de kilometri* […].

Studiază strategia de-a lungul anilor şi dobândeşte spiritul de războinic. Astăzi, victoria asupra celui care erai ieri; mâine, victoria ta asupra celor inferiori ţie”.

Miyamoto Musashi

ÎNCHEIERE:

LENEVIA, CĂUTAREA* ŞI *CĂLĂTORUL MAI PRICEPUT

Evoluţie sau revoluţie? Într-un fel sau altul, viaţa merge înainte. Noile tehnologii înlocuiesc tehnicile străvechi. Acelaşi zeu al fulgerului care ne făcea cândva să tremurăm îngroziţi când îşi azvârlea asupra noastră furia bubuitoare este acum legat fedeleş în microcircuite, şi noi suntem cei care-l facem să dansăm cu o singură apăsare a degetului, ca să ne lumineze casele şi să ne însufleţească aparatura. Unele lucruri chiar se schimbă.

Ah, dar oamenii nu s-au schimbat prea mult de-a lungul secolelor. Mai cred şi acum în marea cu sarea. Şi

când le arăţi acest defect, cei mai mulţi se mulţumesc să zâmbească larg şi să încerce să peroreze filosofic, deşi majoritatea n-ar şti să scrie corect cuvântul *filosofic* nici măcar dacă viaţa lor ar depinde de asta! „Pur şi simplu aşa a fost dintotdeauna”, spun ei ridicând din umeri, de parcă această revelaţie surprinzătoare îi eliberează cumva de orice responsabilitate de a se dezvolta şi a face lumea mai bună.

Pur şi simplu aşa a fost dintotdeauna...? Dar asta nu înseamnă că trebuie să fie la fel *mâine*, nu?

Ray Bradbury (1953) înţelegea ce înseamnă „mâine”:

„Urăsc expresia romană statu-quo! Umple-ţi ochii cu mirare, trăieşte de parcă ar urma să mori peste zece secunde. Vezi lumea. E mai fantastică decât orice vis confecţionat sau plătit. Nu cere garanţii, nu cere siguranţă, n-a existat niciodată un astfel de animal. Şi dacă ar exista, ar fi înrudit cu marele leneş care stă atârnat cu capul în jos cât e ziua de lungă într-un copac, irosindu-şi viaţa în somn. Să-l ia naiba, scuturã copacul şi fă-l pe marele leneş să dea zdravăn cu fundul de pământ!”

Dar suntem avertizaţi că nu trebuie să ispitim zeii. Tremură de frică şi acoperă-ţi ochii când trece Stăpânul Fulgerului, ca să nu mânii zeii cu încercarea de a trage cu ochiul la tainele lor. Ah, dar ce fel de „zei” sunt ei dacă până şi eu pot să le spionez secretele? Dacă până şi eu pot să le fur focul?

Trebuie să fim mereu vigilenţi adevărat. Trebuie să procedăm precaut – un sfat prudent. Dar nu trebuie să provocăm Olimpul? Ba chiar trebuie! Trebuie să ne fixăm neclintit privirea asupra premiului cel mare, să aflăm – şi să depăşim – măsurile încununate de succes ale celor care au cutezat înaintea noastră: Căutătorul, înţeleptul şi şogunul.

„Nu aştepta ca obiectul dorit să *vină la tine, ci ridică-te şi porneşte să-l cauţi; când îl găseşti, te vei porni să-l câştigi, iar când intră în posesia ta, îţi vei aduna prietenii ca să-ţi împărtăşeşti cu ei norocul şi să le spui prin ce mijloace ai ajuns la el”*.

Taishi Yoritomo, *Influence*

Aşa cum e sigur că se poate abate asupra ta un trăsnet din senin, la fel de sigur e că vor exista între semenii tăi unii care vor încerca să te convingă să te abaţi de pe drumul tău spre reuşită progresul tău zilnic nu face decât să arate şi mai clar regresia lor zilnică. Iar dacă te împiedici pe drumul în căutarea înfrânării fulgerului, vor ţipa fără întârziere în jurul tău: „Ţi-am spus noi să nu ispiteşti zeii!”

Le-a trecut vreodată prin minte că e posibil ca zeii să aprecieze o mică distracţie din când în când? Ochii lui Lucifer n-au fost niciodată deschişi mai larg ca în timpul căderii. La fel, şi noi trebuie să învăţăm mai multe din cădere decât o facem vreodată din refuzul de a răspunde la provocare.

Astfel, deşi se poate să cădem, nu vom fi eşuat, fiindcă vom fi învăţat mai mult decât cei care n-au încercat niciodată. Căci chiar şi căzând, le vom fi de folos celor, puţini, care vin după noi şi ne preiau stindardul pătat de noroi ca să-l ducă mai departe înainte! Ce importanţă are dacă doar un pas? Un singur pas înseamnă cu un pas mai mult decât poate face cel care stă pe fundul lui cel gras şi-şi deplânge existenţa săracă.

Un pas mic pentru om…

Uneori ajunge simplul fapt de a şti că nu suntem ca el, nu suntem ca ei toţi aceia care nu eşuează niciodată,

care nu cad niciodată în nas… fiindcă se tem să încerce. Pas cu pas, mergem pe drumul maeştrilor din trecut. Şi dacă acea cărare e grea şi presărată cu bolovani, dacă e drumul mai puţin bătut, cu atât mai bine, fiindcă suntem cu atât mai puternici pentru că trebuie să ne ridicăm piciorul mult mai mult:

„E necesar ca, în timp ce continui ceea ce ai început, să ai voinţa, inteligenţa, sensibilitatea mereu în alertă.

Această activitate neîncetată din tine este cea care constituie recompensa eforturilor tale. Poate că drumul pe care păşeşti nu te va duce acolo unde voiai să mergi.

Dar probabil că te va duce într-un loc mai bun.

Şi, pentru că l-ai străbătut, vei fi un călător mai priceput".

G.A. Mann

GLOSAR

Asasini: societate secretă medievală din Orientul Mijlociu, notorie pentru teroarea pe care o provoca, pentru trădările sale şi pentru tehnicile de manipulare mentală.

Capitalizare: reţinerea informaţiilor preţioase (indiscreţii, greşeli etc.) pe care le-ai descoperit despre o persoană şi pe care le poţi folosi în avantajul propriu într-un moment mai oportun.

Cele cinci slăbiciuni periculoase: frica, pofta, furia, lăcomia şi compasiunea.

Cheng şi **chi:** în chineză, acţiuni „directe" şi „indirecte" (adică furişe).

Disfemism: folosirea cuvintelor ca arme.

Disonanţă cognitivă: anxietate mentală creată atunci când persoana trebuie să-şi reconcilieze gândurile şi/sau acţiunile contradictorii.

Fachir: mistic hindus. (Vezi *Siddha*.) Folosit generic şi pentru a denumi un escroc sau şarlatan.

Falsă modestie: a lăsa altcuiva iniţiativa sau a renunţa la o oportunitate de a ne promova doar pentru că societatea şi „bunele maniere" spun că trebuie s-o facem.

A farda: A vopsi faţa cu cosmetice. A purta o mască.

Hiracarra: societate secretă din estul Indiei alcătuită din spioni profesionişti, agenţi provocatori şi asasini. A avut influenţă asupra dezvoltării tehnicilor de spionaj europene.

Hyori: înşelătorie (în japoneză).

Indicii: gesturi, tresăriri şi scăpări verbale care dezvăluie ce gândeşte cu adevărat individul.

Koan: poem-ghicitoare folosit în budismul zen, conceput aşa încât să „scurtcircuiteze" mintea învăţăcelului şi să prilejuiască o revelaţie intuitivă. Folosit deseori ca sinonim pentru ghicitoarea fără răspuns.

Kyonin-no-jutsu: folosirea superstiţiilor inamicului împotriva sa (în japoneză).

Latura nocturnă: „latura întunecată" a personalităţii tale. Ceea ce Freud numea" Se". Secretele pe care le îngropi şi cele pe care le dezgroapă duşmanii tăi.

Masakatsu: „Prin orice mijloc necesar" (în japoneză). Strategie care permite utilizarea oricărei tactici sau tehnici pentru a-ţi îndeplini obiectivul, adică scopul scuză mijloacele.

Ninja: („A se furişa înăuntru", în japoneză.) Spioni-asasini misterioşi din Japonia medievală, cunoscuţi pentru tehnicile lor furişe şi înşelătoare. În sens generic, orice persoană care foloseşte manevrele ascunse ca să-şi îndeplinească scopurile.

Psihotronic: orice dispozitiv electronic folosit pentru

a ajuta sau exploata mintea.

Resurse biologice: oamenii ale căror talente le foloseşti ca să-ţi îndeplineşti obiectivele.

Satsujin: revelaţie (în japoneză). (Vezi *Indicii*.)

Shinjiraren! („Te doare mintea!”, în japoneză.) Exclamaţie folosită când ceva te uluieşte sau te nedumereşte. În sens generic, tehnici menite să uluiască şi să nedumerească.

Shuhari: cerc (în japoneză). Cercul familiei, prietenilor şi cunoştinţelor tale.

Siddha: putere (în sanscrită). Puterea mentală şi fizică sporită la care ajung misticii hinduşi. (Vezi *Fachir*.)

Stratagema câinelui mort: divulgarea de informaţii nesemnificative pentru a păstra ascunse informaţii mai preţioase.

Ştiinţa neagră: în sens generic, orice strategie, tactică sau tehnică folosită ca să sublimezi capacitatea persoanei de a raţiona şi de a răspunde în mod independent. (Vezi „Controlul minţii”.)

Stratagemele ucigaşe: tehnici de infiltrare în mintea inamicului: orbirea, mituirea şi şantajul, legăturile de sânge, spălarea creierului, tiranizarea şi îngroparea.

Tantric: interzis (în sanscrită). Practici mistice tabu (droguri, sex etc.) folosite de misticii hinduşi ca o cale rapidă de a atinge iluminarea şi *siddha*.

Tratamentul ciupercii: strategie de ansamblu pentru confruntarea cu duşmanii (adică „Ţine-i pe întuneric şi hrăneşte-i cu rahaturi din belşug!”).

Vorbire cenuşie: cuvinte şi expresii folosite intenţionat pentru a-l nedumeri pe ascultător.

BIBLIOGRAFIE ŞI SUGESTII DE LECTURĂ

Barash, David. *Beloved Enemies*: *Our Need for Opponents*. New York: Prometheus Books, 1994.

Bearden, Keith. „100 Mighty Sex Facts”. Revista *FHM*, septembrie 2001: 122.

Bhagavad-Cita (traduceri diferite).

Blass, Thomas. „The Man Who Shocked the World”. *Psychology Today*, ianuarie-februarie 2002: 26.

Booking, Brian. *A Popular Dictionary of Shinto*. NTC Publishing Group, 1997.

Bradbury, Ray. *Fahrenheit* 451.1953.

Dees, Morris, cu James Corcoran. *Gathering Storm*: *America*'s *Miliţia Threat*. New York: HarperCollins, 1996.

De Shipper, Simone. „Blame the Name”. *Popular Science*, august 2002: 36.

Dhammapada (*Sayings of The Buddha*) (traduceri diferite).

The eeconomist. „The Future of Mind Control”. 2002 a.

Freud, Sigmund. *The Future of an Illusion*. trad. W.D. Robson Scott. Prima ediţie, 1927. Ediţia Doubleday/Anchor Books, 1964.

Funk, Wilfred, Litt. D. *Word Origin and Their Romantic*.

Hausman, Carl. *Lies* IVE *Live By*: *Defeating Double-Talk and Deception*. Londra: Routledge, 2000.

Hayden, Thomas. „Gotcha! Strânge but True: This is the Golden Age of Hoaxes”. *U.S. News and World Report*, 26 august 2 septembrie 2002.

Hentoff, Nat. „How the FEC Saves You from Indecency”. *Village Voice*, 25 mai 1993.

Holzer, Robert D. *ESP and You*. New York: Hawthorne Books, 1966.

Jung, Carl G., coordonator şi introducere. *Man and*

His Symbols. Dell, 1964.

Keegan, John. *The Mask of Command*. Penguin Books, 1987.

Kosko, Bart. *Fuzzy Thinking*: *The New Science of Fuzzy Logic*. New York: Hyperion, 1993.

Levinson, David şi Karen Christensen, coord. *Encyclopedia oi* World *Sport*: *From Ancient Times to the Present*. ABC-CLIO, 1996.

Lieberman, David J. *Never Be Lied to Again*. New York: St. Martin's Press, 1998.

Get *Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again*. New York: St. Martin's Press, 2000.

Linn, Denise. *The* Secret *Language of Signs*. New York: Ballantine Books, 1996.

Linn, Henry B. *What Your Face Reveals*: *Chinese Secrets of Face Reading*. Llwellyn Publications, 1999.

Lozoff, Bo. *We re All Doing Time*. 1985.

Lung, Haha. *The Ancient Art of Strangulation*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1995.

Ninja Craft. Ohio: Alpha Publications, 1997 a.

Assassin! *Secrets of the Cult of Assassins*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1997 b.

Knights of Darkness. Boulder, Colorado: Paladin Press. 1998.

Lost Fighting Arts of Vietnam. New York: Citadel Press. 2006.

Lung, Haha şi Christopher B. Prowant. *Black Science*: *Ancient and Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 2001.

*Mi*nd-*Manipulation*: *Ancient and Modern Ninja Techniques*. New York: Citadel Press, 2002 a.

Shadowhand: *History and Secrets of Ninja Taisavaki*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 2002 b.

Theatre of Hell. Port Townsend, Washington: Loompanics
Unlimited, 2003.
Ninja Shadowhand: *The Art of Invisibility*. New York: Citadel Press, 2004.
MacGregor Ministries. „News and Views in the Word of Cults”. Broşură. Canada 1998.
Machiavelli, Niccolò. *The Prince*. 1513 (diferite traduceri).
Discourses. 1531 (diferite traduceri).
Miller, William A. *Make Friends with Your Shadow*: *How to* Accept *and Use Pozitively the Negative Side of Your Personality*. Augsburg Publishing House, Minnesota, 1981.
Musashi, Miyamoto. *Go Rin No Sho* (*A Book of Five Rings*) (diferite traduceri).
Norris, Chuck. *The Secret Power Within*: *Zen Solutions to Real Problems*. New York: Little, Brown and Company, 1998.
Omar, Ralf Dean”. Ninja Death Touch: The Fact and the Fiction” *Black Belt*, septembrie 1989.
Death on Your Doorstep. Ohio: Alpha Publications, 1993.
Prison Killing Techniques: *Blade*, *Bludgeon*, *and Bomb*. Port
Townsend, Washington: Loompanics Unlimited, 2001.
Pearsall, Paul. *Superimmunity*: *Master Your Emotions and Improve Your Health*. New York: McGraw-Hill, 1987.
Piaget, Gerald W. *Control Freaks*: *Who They Are and How to Stop Them from Running Your Life*. New York: Doubleday, 1991.
Poundstone, William. *Biggest Secrets*. New York: William Morrow and Company, 1993.

Price, Robert M. „Of Myth and Men”. *Free Inquiry*, iarna 1999. Vol. 20, nr. 1.

Protocols of the Wise Men of Zion (diferite traduceri).

Ringer, Robert J. *Wining Through Intimidation*. Crest/Fawcett, 1993.

Ripley's Believe It or Not! Ediţie specială de Mary Packard. Scholastic, Inc. 2001.

Sato, Hiroaki, trad. *The Sword and the Mind*. New York: Overlook Press, 1985.

Shapiro, Ronald M, „How to Negoţiate, Se Everybody Wins”, *Bottom Line/Personal*, 1 octombrie 2001.

Shulman, Dan”. The Biology of Benevolence”. *Psychology Today*, decembrie 2002.

Shulman, Polly”. Liar Liar Pants on Fire”. *Popular Science*, august 2002, 54 – 60.

Skinner, Dirk. *Street Ninja*. New York: Barricade Books, 1995.

Sun Tzu. *Ping Fa* (*Art of War*) (diferite traduceri).

Temes, Roberta. *The Complete Idiot's Guide to Hypnosis*. Indiana: Alpha Books, 2000.

Vankin, Jonathan. *Conspiracies, Cover-ups and Crimes*: *Political Manipulation and Mind Control în America*. New York: Paragon House, 1992.

Von Hammer, Joseph, *The History of the Assassins*. 1935. Whitlock, Chuck. *Chuck Whitlock's Scam School*. New York: MacMillan, 1997.

Yoritomo, Taishi. *Influence*: *How to Exert It*. 1916. Traducere de B. Dangennes. Kessinger Publications Company.

Young, Lailan. Secrets *of the Face*. New York: Little, Brown and Company, 1986.

Despre autor

Dr. Haha Lung este autorul a peste douăsprezece

cărţi despre cultele misterioase ale Orientului, între care *The Ancient Art of Strangulation* (1995), *Assassinl* (1997), *Knights of Darkness* (1998) şi *Cao Dai Kung-fu* (2002).

CUPRINS

Introducere
„Cu cât lucrurile se schimbă mai mult”.

Partea I. PERCEPŢIE ŞI PUTERE
Introducere

Cap. 1. Cele trei imperative ale cunoaşterii
Cunoaşte-te pe tine însuţi
Cele şase greşeli după Cicero
Cunoaşte-ţi duşmanul
Cunoaşte-ţi mediul

Cap. 2. Putere la discreţie
Cele cinci tipuri de personalitate după Getty
Fugă sau luptă?
Cele cinci tipuri de putere

Cap. 3. Stratagemele ucigaşe
Orbirea
Mituirea şi şantajul
Mituirea
Legăturile de sânge
Spălarea creierului
Tiranizarea
Îngroparea

Partea II. DEPRINDEREA LA PERFECŢIE A

JOCULUI
Introducere

Cap. 4. Cifrele în controlul minţii (Resurgenţă)
Shuhari: Cercul unic
Tao: uite-o, nu e
Două capete judecă mai bine decât unul singur
A treia ureche
Cele patru umori
Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici
Cele şase prafuri
Secretul celor şapte
Cele opt minţi

Cap. 5. Metode de schilodire
Introducere: „Arta ascultării”.
Mersul-umbră
Limbajul-umbră
Artele întunecate

Partea III. GENII ŞI NEBUNI
Introducere
Cap. 6. Arta schimbării formei
Sângele lui Avram
Cap. 7. Maeştrii din Orient
Călătoria spre răsărit
Obrazul chinezului
Viclenia samurailor
Încheiere: Lenevia, căutarea şi călătorul mai priceput
Glosar

Bibliografie şi sugestii de lectură

METODE CONTRACEPTIVE NATURALE de Barbara KASS-ANNESE şi Hal C. DANZER.

SECRETELE JOCURILOR SEXUALE de Graham MASTERTON

ALIMENTE ESENŢIALE de Lalitha THOMAS

HIPNOZA PENTRU ÎNCEPĂTORI de Dylan MORGAN

CUM FACI SĂ AI BANI de Wallace D. WATTLES

DIETA ORIGINARĂ de Elizabeth ŞOMER

SECRETELE SEXUALE ALE LESBIENELOR PENTRU UZUL BĂRBAŢILOR de Jamie GODDARD şi Kurt BRUNGARDT

HORMONUL STRESULUI EFECTE ŞI SOLUŢII de dr. Shawn TALBOT

ORGASMUL PERFECT EJACULAREA FEMININĂ ŞI PUNCTUL G de Deborah SUNDAHL

MENOPAUZA GHID PENTRU O VIAŢĂ SĂNĂTOASĂ ŞI FERICITĂ de James E. HOUSTON

GHID FITOTERAPEUTIC PENTRU FEMEI de Carol ROGERS

PLANTE ESENŢIALE de Lalitha THOMAS

ALTERNATIVE NATURISTE ALE ASPIRINEI de Thomas M. NEWMARK şi Paul SCHULICK

LECŢIA DE MACHIAJ de Julia Alexandra ROMAN

CUM SĂ-I SATISFACI VISELE EROTICE de Graham MASTERTON

SĂ TRĂIM SĂNĂTOS FĂRĂ TOXINE de dr. Robert MORSE

TINEREŢE FĂRĂ BĂTRÂNEŢE ÎN TREI PAŞI SIMPLI de dr. Nicholas PERRICONE

SĂ SLĂBIM MÂNCÂND SĂNĂTOS DIETA CELOR PATRU ELEMENTE de dr. Jack GOLDEBERG, dr. Karen O'MARA şi Gretchen BECKER

CUM S-O ZĂPĂCEŞTI ÎN PAT de Graham

MASTERTON

BIBLIA VITAMINELOR ŞI MINERALELOR ESENŢIALE de dr. Shari LIBERMAN şi Nancy BRUNING

GHIDUL MANIERELOR ELEGANTE PENTRU SECOLUL AL XXI-LEA de Mary MITCHELL

CUM SCĂPĂM DE SINDROMUL PREMENSTRUAL de Colette HARRIS şi Theresa CHEUNG

SECRETUL LONGEVITĂŢII PROGRAMUL OKINAWA de Bradley J. Willcox, M.D., M. Se D. Craig Willcox, Ph. D. Şi Makoto Suzuki, M.D., Ph. D.

SEX ÎN FIECARE ZI 365 de poziţii şi activităţi pentru un an sexual extraordinar! de Jane SEDDON

DIETA YOUNG MIRACOLUL PH PENTRU O SĂNĂTATE PERFECTĂ de Robert O. YOUNG şi Shelley REDFORD YOUNG

DIETA LONGEVITĂŢII de Brian M. DELANEY şi Lisa WALFORD

SUPERMAM! GHID COMPLET PENTRU MĂMICILE MODERNE de Liz Fraser

GHICEŞTE-ŢI VIITORUL GHID COMPLET DE DIVINAŢIE de Laura Scott şi Mary Kay Linge

REIKI GHID ILUSTRAT de Dr. A. Curin şi M. Albu

SECRETELE BUCĂTĂRIEI INDIENE de SAPNAA

GHIDUL MANIERELOR ELEGANTE ÎN AFACERI de Mary MITCHELL şi John Corr

HOMEOPATIE PENTRU TOŢI de Carla Biader Ceipidor & Lucia Gasparini

CURS COMENTAT DE LEGISLAŢIE RUTIERĂ ediţia a III-a revăzută şi adăugită în conformitate cu Noul Cod Rutier de Eugen MĂNICA

GHID COMPLET DE ASTROLOGIE de Madeline Gerwick Brodeur şi Lisa Lenard

INDOLOGIE PENTRU TOŢI Diagnostic şi tratament

prin analiza irisului de Osvaldo Sponzilli

ASTROLOGIA KARMICĂ Descoperă cine ai fost şi cine vei fi de Paolo Crimaldi

PUTEREA VINDECĂTOARE A MAGNEŢILOR Iniţiere în magnetoterapie de A.K. Bhattach. Aryya, Albert Roy Davis, Ralph U. Sierra

TRĂIEŞTE SĂNĂTOS CU DIETA MACROBIOTICĂ de Michio Kushi

NUMEROLOGIE PENTRU TOŢI de Jean-Daniel Fermier

GHICITUL ÎN CĂRŢI INIŢIERE ÎN CARTOMANŢIE de Giovanni SciutO

ASTROLOGIE FENG-SHUI de Siska von Saxenburg

SECRETELE EXTAZULUI SEXUAL de Michael Broder şi Ariene Goldman

REŢETARUL DE LA NEAMŢ de Părintele Iov Burlacu

GHID PRACTIC DE RADIONICĂ de Michel Grenier

INIŢIERE ÎN RADIESTEZIE de J.

— L Crazier şi J. Mandorla

CUM SĂ TRĂIM 150 DE ANI de Mikhail Tombak

JOCURI EROTICE PENTRU TOATE CUPLURILE de Gerald Schoenewolf

ENERGIA POZITIVĂ de Judith Orloff

REFLEXOTERAPIE CHINEZEASCĂ. INIŢIERE ÎN TEHNICA ON ZON SU de Ming Wong C.Y. & Alessandro Conte

INIŢIERE ÎN ASTROLOGIA EVOLUTIVĂ de Aniela Pratesi

HOROSCOPUL DIN PALMĂ de Cesare Cuccurin

MAGIA ŢIGANILOR de Marc-Louis Questin

DIETA YOUNG PENTRU BOLNAVII DE DIABET de Robert O. Young şi Shelley Redford Young

INIŢIERE ÎN ALCHIMIE de Carole Sédillot

GHIDUL INIMII SĂNĂTOASE de Christiaan Barnard

ALIMENTAŢIA ÎNŢELEAPTĂ: 60 DE REŢETE SĂNĂTOASE ŞI GUSTOASE, FĂRĂ GLUTEN de Athena Mattern

GHIDUL MOTOCICLISTULUI de Darwin Holmstrom şi Charles Everitt